

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

КОЗЛОВА ІННА МИКОЛАЇВНА

УДК 330.322 : 330.567.2 (043)

**ІНВЕСТИЦІЙНА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ
В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ**

08.00.07 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Науковий керівник:

Лепейко Тетяна Іванівна,

доктор економічних наук, професор

Харків – 2021

АНОТАЦІЯ

Козлова І. М. Інвестиційна поведінка домогосподарств в умовах невизначеності. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.07 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, 2021.

Дисертацію присвячено обґрунтуванню науково-теоретичних засад, методичних і практичних рекомендацій щодо інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності.

Узагальнено сутнісні підходи до визначення поняття «економічна поведінка» та «інвестиційна поведінка домогосподарств» у частині застосування інституціонально-поведінкового підходу під час обґрунтування основних напрямків такої поведінки на всіх рівнях економіки: фінансові, нефінансові матеріальні та нематеріальні дії.

У дисертації визначено, що інвестиційна поведінка домогосподарств може здійснюватися за рахунок отриманих доходів з усіх джерел та заощаджень, отриманих у минулих періодах, та перерозподілу їх за напрямками інвестиційної поведінки домогосподарств, на які мають вплив фактори (склад домогосподарства, місце його знаходження, матеріальне становище, освітній та культурний рівень домогосподарств, традиції, що притаманні соціуму, в якому знаходиться домогосподарство, а також рівень невизначеності), значущість яких може коливатися залежно від рівня економіки.

Обґрунтовано, що сучасні умови господарювання характеризуються високим рівнем невизначеності. Особливо актуальним це є в контексті нових умов господарювання, зумовлених пандемією COVID-19 та її негативними наслідками на всі сфери життєдіяльності у всьому світі.

У дослідженні уточнено поняття «невизначеність» у контексті інвестиційної поведінки домогосподарств. Із позиції обґрунтованого інституційно-поведінкового підходу в роботі доведено необхідність

характеризувати невизначеність через сполучення об'єктивного стану зовнішнього середовища (невизначеності середовища) та суб'єктивного стану домогосподарств (особистісної невизначеності).

Установлено, що невизначеність середовища характеризується станом зовнішнього середовища, який визначається наявністю неякісної або відсутністю інформації, неможливістю чіткого розуміння майбутніх подій, а також наявністю необмеженої кількості варіантів розвитку подій у майбутньому, а особистісна невизначеність домогосподарств характеризується їх поведінковими особливостями (неоднозначністю мотивів поведінки, мінливістю або відсутністю цілей, недостатністю інформації, ставленням до ризику, психологічною неготовністю та емоційно-вольовою нестійкістю до викликів зовнішнього середовища).

Доведено, що для оцінки інвестиційної поведінки домогосподарств на всіх рівнях економіки необхідно проводити комплексний аналіз структури доходів та витрат домогосподарств.

У дослідженні розроблено методичний підхід щодо формування структури доходів та витрат домогосподарств у контексті їхньої інвестиційної поведінки. У рамках структури доходів та витрат домогосподарств необхідно враховувати доходи домогосподарств, отримані з усіх видів законодавчо встановлених джерел (заробітна плата за всіма місцями роботи, доходи від державної підтримки, доходи від приватних джерел, доходи від інвестицій, доходи від здачі в оренду рухомого та нерухомого майна), та їхній розподіл на групи витрат (споживчі, неспоживчі, інвестиційні) із можливістю заощадження для здійснення інвестиційної діяльності в майбутньому.

У дослідженні розроблено методичний підхід оцінки рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств, який ґрунтується на основі запропонованого визначення поняття «невизначеність» через поєднання елементів невизначеності середовища та особистісної невизначеності домогосподарств.

У дослідженні встановлено доцільність використання уточненої методики розрахунку індексів споживчих настроїв для оцінки рівня невизначеності, яка

дозволяє оцінити рівень невизначеності середовища на основі розрахунку індексу очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчого року та індексу очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих п'яти років, та рівень особистісної невизначеності на основі узагальнення розрахованих індексів – очікуваних змін особистого матеріального становища, поточного особистого матеріального становища, доцільності робити великі покупки.

У дисертації удосконалено класифікацію інвестиційних витрат домогосподарств на всіх рівнях економіки. Обґрунтовано, що до складу інвестиційних витрат як напрямків інвестиційної поведінки домогосподарств входять витрати домогосподарств, які на державному рівні належать до споживчих та неспоживчих витрат, але за своєю сутністю є інвестиційними, та додаткові інвестиційні витрати, які здійснюють домогосподарства на мікрорівні.

Установлено, що на інвестиційну поведінку домогосподарств впливають різні фактори, однак найбільш значущими під час формування напрямків інвестиційної поведінки є середній рівень доходів домогосподарств, рівень заощаджень у минулих періодах та існуючий рівень невизначеності.

У дисертації побудовано матрицю вибору напрямків інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності, яка містить у собі перелік можливих напрямків інвестиційної діяльності на всіх рівнях економіки залежно від рівня невизначеності. Запропонована матриця дозволить визначати пріоритетні напрямки інвестиційної діяльності в державі для інтенсифікації інвестиційної поведінки в умовах різних рівнів невизначеності.

Сформовано аналітичне забезпечення отримання даних, теоретичного та прикладного аналізу інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності, який дозволив провести комплексний аналіз доходів та інвестиційних витрат як напрямків інвестиційної поведінки домогосподарств в контексті невизначеності на всіх рівнях економіки.

Ключові слова: домогосподарство, інвестиційна поведінка домогосподарств, невизначеність під час інвестиційної поведінки, інвестиційні витрати, напрямки інвестиційної поведінки, рівні економіки.

SUMMARY

Kozlova I. M. Investment behavior of households under uncertainty conditions.
– Qualified scientific work on the rights of the manuscript.

Thesis for a Candidate Degree in Economics, specialty 08.00.07 – Demography, Labor Economics, Social Economics and Politics. – Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, 2021.

The dissertation deals with the substantiation of scientific and theoretical principles, methodological and practical recommendations on the investment behavior of households under uncertainty conditions.

The essential approaches to the concepts «households' economic behavior» and «households' investment behavior» are summarized in terms of the institutional-behavioral approach application in substantiating the main areas of such behavior at all levels of the economy: financial, non-financial tangible and intangible directions.

The dissertation determined that the investment behavior of households can be carried out at the expense of income from all sources and savings received in previous periods and their redistribution in the directions of households' investment behavior affected by factors (household composition, location, financial situation, educational and the cultural level of households, the traditions inherent in the society in which the household is located, and the level of uncertainty). The significance of them may vary depending on the level of the economy.

It is substantiated that modern economic conditions are characterized by a high level of uncertainty. This is especially relevant in the context of the new economic conditions caused by the COVID-19 pandemic and its negative consequences for all spheres of life over the world.

The study clarified the concept «uncertainty» in the context of households' investment behavior. Based on the institutional-behavioral approach, the work proved the need to determine uncertainty through a combination of the objective state of the environment (environmental uncertainty) and the subjective state of households (personal uncertainty).

It is established that the uncertainty of the environment is characterized by the

state of the environment, characterized by poor or lack of information, the inability to clearly understand future events, as well as the presence of an unlimited number of future scenarios, and personal uncertainty of households (lack of goals, lack of information, attitude to risk, psychological unpreparedness and emotional and volitional instability to challenges to the environment).

It is proved that to assess the households' investment behavior at all levels of the economy it is necessary to conduct a comprehensive analysis of the households' income and expenditure structure.

The study established the theoretical-methodical approach of forming the households' income and expenditure structure in the context of their investment behavior. The households' income and expenditure structure should take into account household income received from all types of statutory sources (wages at all places of work, income from state support, income from private sources, income from investment, income from the lease of movable and immovable property) and their distribution into groups of costs (consumer, non-consumer, investment) with the possibility of savings for investment activities in the future.

The study developed a methodical approach to assessing the level of uncertainty in the households' investment behavior, which is based on the proposed definition of «uncertainty» through a combination of elements of environmental uncertainty and personal uncertainty of households.

The study established the feasibility of using a refined method of calculating consumer confidence indices to assess the level of uncertainty, which allows to assess the level of environmental uncertainty based on the calculation of the index of expected economic development over the next year and the index of expected economic development over the next five years; and the level of personal uncertainty based on the generalization of the calculated indices – the expected changes in personal financial situation, current personal financial situation, the feasibility of making large purchases.

The dissertation specified the classification to determining the investment expenditures of households at all levels of the economy. It is substantiated that the composition of investment expenditures as directions of investment behavior of households includes expenditures of households, which at the state level are consumer

and non-consumer expenditures, but are essentially investment; and additional investment costs incurred by households at the micro level.

It is established that the investment behavior of households is influenced by various factors, but the most significant in the formation of investment behavior are the average level of household income, the level of savings in previous periods and the current level of uncertainty.

The dissertation constructed the matrix of households' investment behavior areas choice under uncertainty conditions, which contains a list of possible areas of investment behavior at all levels of the economy depending on the level of uncertainty. The proposed matrix will allow to determine the priority areas of investment activity in the state to intensify investment behavior in conditions of different levels of uncertainty.

It is formed the analytical support of obtaining data, theoretical and applied analysis of households' investment behavior under uncertainty conditions. It is allowed to make the comprehensive analysis of income and investment expenditure as directions of investment behavior of households in the context of uncertainty at all levels of the economy.

Key words: household, households' investment behavior, uncertainty during investment behavior, investment expenditures, investment behavior directions, levels of economy.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Наукові праці, в яких опубліковано основні наукові результати дисертації

1.1. Статті у наукових фахових виданнях і виданнях, які включено до міжнародних наукометричних баз

1. Козлова И. Н. Разработка решений в условиях неопределенности. *Технічний прогрес та ефективність виробництва: Вісник Харківського державного політехнічного університету*: збірка наукових праць. 2000. Вип. 122. Ч. 2. С. 205–207. (0,25 друк. арк.).

2. Козлова И. Н. Оценка инвестиционных проектов в условиях неопределенности и риска. *Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник*. Серия «Экономические науки». 2000. Вып. 26. С. 122–125. (0,25 друк. арк.).

3. Козлова И. Н. Инвестиционная деятельность в условиях рыночной экономики. *Вісник Харківського університету*. Серія «Актуальні проблеми сучасної науки в дослідженнях молодих вчених м. Харкова». 2000. № 456. Ч. 1. С. 148–151. (0,25 друк. арк.).

4. Козлова І. М. Огляд сучасного інвестиційного клімату в Україні та заходи щодо сприяння інвестиційній діяльності. *Технічний прогрес та ефективність виробництва: Вісник Харківського державного політехнічного університету*: збірка наукових праць. 2000. Вип. 107. С. 3–7. (0,3 друк. арк.).

5. Лепейко Т. И., Козлова И. Н. Категорийный аппарат описания неопределенности и факторы, ее вызывающие. *Економіка: проблеми теорії та практики*: збірник наукових праць. Дніпропетровськ, 2005. Вип. 200. Т. 1. С. 168–173. (0,44 друк. арк., особистий внесок: проведено морфологічний аналіз поняття «невизначеність» та проведено аналіз факторів впливу на невизначеність – 0,24).

6. Потьомкін С. К., Козлова І. М. Аналіз структури доходів та витрат домогосподарств. *Глобальні та національні проблеми економіки*: електронне наукове видання. 2016. № 13. С. 172–179. (0,6 друк. арк., особистий внесок:

проведено економіко-статистичний аналіз доходів та витрат домогосподарств – 0,4).

7. Лепейко Т. І., Козлова І. М. Аналіз інвестиційної поведінки домогосподарств на мікрорівні. *Бізнес Інформ*. 2017. № 10. С. 246–251. (0,6 друк. арк., особистий внесок: обґрунтовано вибір анонімного опитування для аналізу інвестиційної поведінки домогосподарств; наведено результати проведеного опитування – 0,4). (РИНЦ, Index Copernicus).

8. Лепейко Т. І., Козлова І. М. Фактори впливу на інвестиційну поведінку домогосподарств в умовах невизначеності. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Т. 5. № 4. С. 238–246. (0,62 друк. арк., особистий внесок: визначено сутність поняття «інвестиційна поведінка домогосподарств»; проведено аналіз факторів, що впливають на інвестиційну поведінку домогосподарств – 0,4).

9. Козлова І. М. Поняття невизначеності під час формування інвестиційної поведінки домогосподарств. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2020. № 6 (146). С. 97–101. (0,68 друк. арк.). (Index Copernicus).

1.2. Статті у наукових періодичних виданнях інших держав

10. Козлова І. М. Інвестиційна поведінка домогосподарств. *Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles*. Coventry, United Kingdom: Agenda Publishing House, 2016. Pp. 28–32. (0,56 друк. арк.).

11. Козлова І. М. Інвестиційна поведінка домогосподарств на макро- та мезорівні. *East European Science Journal*. 2021. № 1 (65). Vol. 4. Pp. 37–43. (0,58 друк. арк.).

2. Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

12. Козлова І. Н. Правила и критерии принятия решений в ситуации риска. *Сучасні проблеми розвитку виробництва: збірник матеріалів Четвертої науково-практичної конференції молодих економістів*. Харків: Модель Всесвіту, 2000. С. 33–35. (0,2 друк. арк.).

13. Козлова І. М. Методи урахування невизначеності при розробці та впровадженні інвестиційного проекту. *Наука і освіта 2005: матеріали VIII міжнародної науково-практичної конференції* (м. Дніпропетровськ, 7 –

21 лютого 2005 року). Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. Т. 75 «Інвестиційна діяльність та фондові ринки». С. 41–43. (0,2 друк. арк.).

14. Козлова І. М. Підходи щодо аналізу поведінки домогосподарств. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 26-27 березня 2015 року). Дніпропетровськ: Середняк Т. К., 2015. С. 76–79. (0,22 друк. арк.)

15. Козлова І. М. Визначення сутності поняття «економічна поведінка» суб'єктів господарювання. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 24-25 березня 2016 року). Харків: Видавництво НТМТ, 2016. С. 54–57. (0,2 друк. арк.).

16. Козлова І. М. Еволюція підходів до визначення сутності економічної поведінки суб'єктів господарювання. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків – м. Торунь, 18-19 березня 2019 року). Харків: ФОП Панов А.М., 2019. С. 66–69. (0,2 друк. арк.).

17. Козлова І. М. Аналіз сучасних інвестиційних процесів в Україні. *Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики*: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Харків 14 листопада 2019 року). Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. С. 179–183. (0,2 друк. арк.).

3. Наукові праці, які додатково відображають наукові результати дисертації

18. Потёмкин С. К., Козлова И. Н. Многофункциональная подготовка персонала как фактор влияния на инвестиционную деятельность хозяйствующих субъектов. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 30-31 березня 2017 року). Харків: ФОП Панов А.М., 2017. С. 198–200. (0,24 друк. арк., особистий внесок: розроблено уніфікований підхід до визначення рівня заробітної плати – 0,12 друк. арк.).

19. Козлова І. М., Потьомкін С. К. Вплив підвищення мінімальної заробітної плати на стимулювання персоналу та економічну активність домогосподарств. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали

міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 30-31 березня 2017 року). Харків: ФОП Панов А.М., 2017. С. 84–86. (0,2 друк. арк., *особистий внесок: проведено аналіз впливу підвищення заробітної плати на економічну активність домогосподарств – 0,1 друк. арк.*).

ЗМІСТ

<p>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ</p> <p>1.1. Сутність понять «економічна поведінка» та «інвестиційна поведінка» суб'єктів господарювання</p> <p>1.2. Інвестиційна діяльність домогосподарств як основний елемент економіки країни: поведінковий аспект</p> <p>1.3. Вплив невизначеності на поведінку домогосподарств</p> <p>Висновки до розділу 1</p> <p>РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ СТРУКТУРИ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ У КОНТЕКСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ</p> <p>2.1. Аналіз рівня та структури доходів і витрат домогосподарств на макрорівні</p> <p>2.2. Регіональні особливості формування та розподілу доходів і витрат домогосподарств</p> <p>2.3. Соціально-економічні показники домогосподарств на мікрорівні</p> <p>Висновки до розділу 2</p> <p>РОЗДІЛ 3. ВИБІР НАПРЯМІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ</p> <p>3.1. Методичний підхід щодо визначення рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств на всіх рівнях економіки</p> <p>3.2. Формування підходу до визначення інвестиційних витрат домогосподарств</p> <p>3.3. Побудова матриці інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності</p> <p>Висновки до розділу 3</p> <p>ВИСНОВКИ</p> <p>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</p> <p>ДОДАТКИ</p>	
---	--

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасні умови господарювання характеризуються високим рівнем невизначеності, яка зумовлюється складним економічним і нестабільним політичним становищем в Україні. Не можна залишити поза увагою той факт, що світова пандемія COVID-19 та її негативні наслідки погіршили вищезазначену ситуацію. В цих непростих умовах постає питання щодо пошуку джерел розвитку економіки країни, серед яких важливу роль відіграють інвестиції.

Інвестиційну діяльність зазвичай здійснюють держава, підприємства та підприємці як суб'єкти господарювання. Однак сучасна парадигма економіки передбачає підвищення ролі домогосподарств у структурі економіки. Інвестиційна поведінка як складова економічної поведінки домогосподарств має вагомий вплив на економіку країни на всіх рівнях.

Проблемами дослідження економічної поведінки домогосподарств займалися зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких: С. Бандур, В. Базилевич, В. Гнеушева, Н. Іванова, Т. Кізима, О. Ковалюк, Г. Лех, Л. Лозовський, Є. Мазна, І. Максимцев, О. Мироненко, Н. Можайкіна, С. Полякова, М. Попов, Б. Райзберг, Е. Стародубцева, Л. Степанова, Т. Костишина, та ін. Дослідженню інвестиційної поведінки як складової економічної поведінки домогосподарств також приділено увагу в роботах таких авторів, як: Г. Беккер, Н. Безкоровайна, Н. Гвоздик, С. Джерасад, О. Дороніна, Т. Єфременко, М. Іващенко, М. Крупка, О. Кузик, Т. Лепейко, І. Ломачинська, Г. Лопушняк, О. Марец, П. Островерх, А. Рамський, К. Реверчук, Ю. Станкевич та ін. Ці автори виокремлювали інвестиційну складову в економічній поведінці домогосподарств, однак сутність інвестиційної поведінки домогосподарств і досі недостатньо розкрита.

Важливим аспектом в інвестиційній поведінці домогосподарств є розуміння основних джерел такої поведінки, можливих напрямів інвестиційної діяльності домогосподарств на всіх рівнях, а також чинників, які можуть стимулювати або послаблювати інвестиційну активність домогосподарств. Тому

виникає необхідність у дослідженні сутності інвестиційної поведінки домогосподарств, а також визначенні найбільш значимих чинників, що впливають на неї. Невизначеність є одним із таких чинників, які характеризують сучасні умови господарювання.

Поняття «невизначеність» досліджувало багато вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: О. Григор'єва, М. Копитко, Т. Корнілова, О. Кулагін, С. Максименко, Ю. Маршавін, Ф. Найт, Д. Норкотт, І. Рішняк, А. Стірлінг, Р. Халлман, Г. Шекл та ін. Питання невизначеності в контексті економічної поведінки людей розглядались у роботах багатьох учених, зокрема й нобелівських лауреатів, а саме: А. Грінспера, Д. Канемана, С. Кейса, Дж. Кнетча, В. Мейса, Ж. Рейвеня, Р. Талера, А. Тверські, С. Фунтовиця та ін.

Узагальнення наукових праць цих учених дозволило зробити висновок про те, що недостатньо дослідженою є інвестиційна поведінка як складова економічної поведінки суб'єктів господарювання, зокрема домогосподарств, в умовах, що характеризуються високим рівнем невизначеності. Тому виникає об'єктивна необхідність у подальшому поглибленні теоретичних і методичних положень щодо уточнення категоріального апарату інвестиційної поведінки в умовах невизначеності, розроблення методичного забезпечення вибору напрямів інвестиційної поведінки домогосподарств у контексті невизначеності. Наукова і практична актуальність зазначених питань зумовили вибір теми дисертації, визначили мету і завдання дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано згідно з тематичним планом науково-дослідних робіт Харківського національного економічного університету імені Сечена Кузнеця. Тема дисертації тісно пов'язана з науково-дослідними роботами, що проводились і проводяться за участю автора у Харківському національному економічному університеті імені Сечена Кузнеця за такими темами: «Концепція управління в умовах транзитивної економіки» (ДР № 0105U003089) упродовж 2004–2005 рр., у межах якої здобувач розмежував поняття «ризик» та «невизначеність»; «Гармонізація інвестиційної поведінки суб'єктів економічної

діяльності на підприємстві» (ДР № 0117U000985) упродовж 2017 р., внесок автора в розроблення якої полягає в аналізі інвестиційних процесів та інвестиційної поведінки суб'єктів економічної діяльності.

Мета і завдання. Метою дисертаційної роботи є розроблення науково-теоретичних засад, методичних і практичних рекомендацій щодо інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності.

Досягнення зазначеної мети зумовило необхідність постановки та виконання комплексу наукових завдань:

- узагальнити основні положення щодо економічної та інвестиційної поведінки домогосподарств;
- сформулювати сутність поняття «невизначеність» у контексті інвестиційної поведінки домогосподарств;
- сформувати підхід до оцінки рівня невизначеності на всіх рівнях економіки;
- удосконалити класифікацію інвестиційних витрат домогосподарств;
- побудувати матрицю вибору напрямів інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності;
- обґрунтувати аналітичне забезпечення отримання та аналізу даних щодо інвестиційної поведінки домогосподарств.

Об'єктом дисертації є процес інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності.

Предметом дисертації є теоретичні, методичні та прикладні аспекти інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності.

Методи дослідження. Теоретичною і методичною основою дисертації є система економічних законів, понять і категорій, нормативно-законодавча база України, фундаментальні положення сучасної економічної теорії та прикладної економіки, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених із проблем теорії та практики інвестиційної поведінки домогосподарств і невизначеності. Загальною методологічною основою дослідження є діалектичний метод і метод системного підходу. Для досягнення поставленої мети в роботі використано низку

загальнонаукових і спеціальних методів: абстрактно-логічний – у процесі дослідження сутності понять «інвестиційна поведінка домогосподарств в умовах невизначеності» і «невизначеність»; комплексний підхід – для аналізу доходів і витрат домогосподарств на всіх рівнях; економіко-статистичний – для оцінки тенденцій і закономірностей у структурі доходів і витрат домогосподарств та у виділенні інвестиційних витрат; аналізу та синтезу – для дослідження інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності.

Інформаційною базою підготовки дисертаційної роботи слугували фундаментальні дослідження зарубіжних і вітчизняних учених, закони України, постанови Кабінету Міністрів України, дані Державної служби статистики України.

Наукова новизна одержаних результатів. Основні положення і результати, що визначають наукову новизну дослідження, полягають у такому:

набули подальшого розвитку:

- понятійно-категоріальний апарат завдяки формулюванню понять, таких як:

«невизначеність» у частині його визначення через сполучення об'єктивного стану зовнішнього середовища (невизначеність середовища), що характеризується неякісною інформацією, неможливістю чіткого розуміння майбутніх подій, відсутністю точних варіантів розвитку подій, та суб'єктивного стану домогосподарств (особистісна невизначеність), що відрізняється поведінковими особливостями домогосподарств (неоднозначністю мотивів поведінки, мінливістю або відсутністю цілей, недостатністю інформації, неохочістю до ризику, психологічною неготовністю та емоційно-вольовою нестійкістю до викликів зовнішнього середовища);

«інвестиційна поведінка домогосподарств» через уведення додаткових ознак для розширення напрямів інвестиційної діяльності, які, на відміну від існуючих, включають фінансові, нефінансові матеріальні, нематеріальні інвестиційні напрями, що дозволить отримати певний результат у майбутньому за умови наявності джерел для інвестицій (доходів і заощаджень) з урахуванням

факторів макро-, мезо- та мікроекономічного рівнів (складу, місцезнаходження, матеріального становища, освітнього та культурного рівня домогосподарств, традицій у соціумі, рівня невизначеності);

удосконалено:

- класифікацію інвестиційних витрат домогосподарств на мікрорівні, відмінністю якої є перегрупування витрат із двох груп (фізичні та фінансові) на макро- та мезорівні, що визнані інвестиційними на державному рівні органами влади, у три групи інвестиційних витрат: фінансові, нефінансові матеріальні, нематеріальні, які домогосподарства здійснюють на мікрорівні, що дозволяє розширити напрями оцінки інвестиційної поведінки домогосподарств на всіх рівнях економіки;

- методичний підхід до оцінки рівня невизначеності, який, на відміну від інших, базується на поєднанні оцінки рівня невизначеності середовища та рівня особистісної невизначеності домогосподарств і полягає у розрахунку індексу споживчих настроїв на макро-, мезо- та макрорівні, що дозволяє оцінити рівень невизначеності в контексті особистісного ставлення людей – членів домогосподарств до стану середовища;

- забезпечення вибору напрямів інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності через побудову матриці інвестиційної поведінки, відмінністю якої є виокремлення особливостей поведінки домогосподарств на макро-, мезо-, мікрорівні у контексті інвестиційної діяльності залежно від рівня невизначеності (високого, середнього та низького) та схильності до заощаджень. Матрицю доцільно використовувати для створення інвестиційно привабливих для домогосподарств об'єктів в умовах різного рівня невизначеності;

- аналітичне забезпечення оцінки й аналізу інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності, відмінністю якого є застосування різного набору теоретичних, емпіричних та економіко-математичних методів та інструментів для отримання даних, аналізу доходів та інвестиційних витрат домогосподарств, оцінки рівня невизначеності домогосподарств залежно від рівня економіки, що дозволяє зробити обґрунтований вибір напрямів

інвестиційної поведінки домогосподарств.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що теоретичні, методичні та науково-прикладні положення дисертації є науковим обґрунтуванням для розроблення конкретних практичних пропозицій і рекомендацій щодо інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності.

Результати дисертаційної роботи впроваджені в діяльність Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку економіки НАН України (довідка про використання результатів та окремих пропозицій № 05/18 від 12.01.2021 р.) у процесі виконання науково-дослідної роботи «Моделювання просторового розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні» (ДР № 0120Н101128); у діяльність ТОВ «ПРОФДЕНТ» для моніторингу інвестиційної поведінки працівників – членів домогосподарств і створення умов для підвищення інвестиційної активності працівників (довідка про використання результатів та окремих пропозицій № 97 від 04.09.2017 р.); в діяльність ТОВ «ВКФ-Медтехніка» для створення умов для підвищення інвестиційної привабливості проєктів підприємства серед домогосподарств (довідка про використання результатів та окремих пропозицій № 132 від 17.03.2020 р.).

Результати дослідження, запропоновані автором, використовуються в навчальному процесі Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця при розробленні навчально-методичних комплексів спеціальності 073 «Менеджмент» із дисциплін «Макро- і мікроекономіка» (довідка про впровадження № 20/86-23-194/1 від 23.12.2020 р.), «Ризик-менеджмент» (довідка про впровадження № 20/86-23-191/1 від 18.12.2020 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є результатом самостійно виконаних наукових досліджень. Теоретичні обґрунтування, практичні розробки, висновки та рекомендації, що містяться у роботі, автор отримав самостійно на основі аналізу й узагальнення теоретичного та практичного матеріалу. Із праць, опублікованих у співавторстві, у дисертації використано лише ті результати, які є особистою розробкою здобувача.

Апробація результатів дисертації. Основні результати дисертаційної роботи доповідались на семи міжнародних науково-практичних конференціях, зокрема на міжнародних науково-практичних конференціях «Інженерна освіта на межі століть: традиції, проблеми, перспективи (до 115-ї річниці Харківського державного політехнічного університету)» (Харків, 2000), «Наука і освіта 2005» (Дніпропетровськ, 2005), «Perspective directions of scientific researches» (Coventry, United Kingdom, 2016), «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика» (Харків, 2016, 2017, 2019, 2020).

Публікації. Основні результати дисертаційної роботи відображені в 19 наукових працях загальним обсягом 6,79 друк. арк., із них, 9 статей – у провідних фахових виданнях України, з яких 3 публікації – у наукових виданнях, що входять до наукометричних баз, обсягом 1,9 друк. арк., 2 публікації у наукових періодичних виданнях інших держав обсягом 1,14 друк. арк., 8 публікацій за матеріалами конференцій обсягом 1,66 друк. арк.

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 233 найменувань, 8 додатків, уміщених на 29 сторінках. Обсяг основного тексту дисертації становить 195 сторінок друкованого тексту. Робота містить 28 таблиць (із них 8 розміщені на окремому аркуші, 1 – на двох аркушах), 60 рисунків (із них 1 розміщений на окремому аркуші).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

1.1. Сутність понять «економічна поведінка» та «інвестиційна поведінка» суб'єктів господарювання

Сучасна економіка характеризується функціонуванням великої кількості суб'єктів господарювання.

Відповідно до ст. 55 Господарського кодексу України [59] суб'єктами господарювання визначаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Автори економічної теорії на сучасному етапі [27; 36; 44; 59] до основних суб'єктів господарювання відносять: домашні господарства (домогосподарства), підприємців та підприємства, державу.

Однак у своїх роботах автори в різні часи виокремлювали різні суб'єкти господарювання, що зумовлювалось тим типом суспільного строю, який превалював у ті чи інші часи.

Так, один із провідних представників класичної економічної теорії А. Сміт [195] у рамках трудової теорії вартості та продуктивності капіталу виокремлював класи: землевласники, підприємці, наймані працівники.

Згідно з думками представника неокласичної теорії А. Маршалла [83] в рамках теорії економічної взаємодії як суб'єкти господарювання виокремлювалися споживачі, підприємці та продавці робочої сили.

Представник Лозаннської школи маржиналізму Л. Вальрас виокремлював як основні суб'єкти господарювання фірми та домогосподарства [83, с. 145–146].

Можна зазначити, що саме представники неокласичної школи одними з перших почали розглядати домогосподарства як суб'єкти господарювання.

Хоча ще соціаліст-утопіст Р. Оуен у 1813 році у своїй роботі «Новий погляд на суспільство, або Досліди щодо вироблення людського характеру» («New View of Society; or Essays on the Principle of the Formation of the Human Character») [161] запропонував концепцію майбутнього строю суспільства, яку розглядав як громаду, поділену на шість департаментів:

сільське господарство;
промисловість та механіка;
література, наука та просвітництво;
домашнє господарство;
загальна економіка;
торгівля.

Однак широкого продовження розгляд сутності та ролі в економіці домашніх господарств у ті часи не отримав, оскільки впровадження ідеї «справедливого» суспільства на практиці виявилось малоефективним.

Перші представники інституціоналізму виокремлювали певні інститути, серед яких сім'я, виробничі корпорації, торгові об'єднання, профспілки, держава [83]. Слід зазначити, що сім'ю вони розглядали як повноцінного суб'єкта економічних відносин. Пізніші представники інституціонального підходу до економічної теорії виокремлювали серед інститутів саме інститут домогосподарства замість сім'ї.

Таким чином, серед суб'єктів господарювання будемо виокремлювати: домогосподарства, підприємців та підприємства, профспілки та державу.

Зазначимо, що всі господарюючі суб'єкти виконують певну роль.

Так, згідно з класичною теорією домогосподарства виконують такі ролі [82; 92]:

є власниками економічних ресурсів, пропонують на ринку ресурсів чинники виробництва;
отримують прибутки від проданих ресурсів;

використовують доходи на придбання (купівлю) споживчих (не інвестиційних) товарів та послуг для задоволення особистих потреб.

Підприємці та підприємства відіграють такі ролі:

пред'являють попит на ресурси;

пропонують товари та послуги як для підприємницького й державного (засоби виробництва й виробничі послуги) секторів, так і для домогосподарств (споживчі товари та послуги);

інвестують отримані доходи.

Держава, у свою чергу:

пред'являє попит на економічні ресурси для здійснення економічної діяльності в державному секторі економіки;

пред'являє попит на засоби виробництва для виробництва суспільних та інших благ;

пропонує гроші та пред'являє попит на гроші;

пропонує суспільні блага без безпосередньої оплати їх, що поліпшує продуктивність підприємницького сектору і зменшує витрати на споживання домогосподарств;

здійснює урядове регулювання ринкової економіки.

Щодо інституціонального підходу, то інституціоналізм у загальному вигляді – це напрямок економічної думки, який робить акцент на аналізі інститутів, під яким слід розуміти правила та принципи поведінки («правила гри»), які наслідують люди у своїх діях [82]. Це стосується всіх суб'єктів господарювання, відмінність полягає лише в індивідуальній або колективній поведінці.

Будь-яка роль передбачає, що суб'єкт має певну мету, завдання та засоби для її досягнення, що в загальному вигляді формує його поведінку.

Згідно з [200] поведінка відображається в системі послідовних дій, спрямованих на безпосередній практичний контакт організму з предметами оточення, які забезпечують досягнення визначених цілей. Зазначимо, що поведінка людей абсолютно індивідуальна. Отже, й поведінка суб'єктів

господарювання також дуже відрізняється, тому її дослідження та прогнозування є дуже важливими елементами успішного менеджменту.

У літературі виокремлюють три основних підходи до розуміння особливостей поведінки:

1. Соціологічний підхід. Оскільки поведінка споживача формується, розвивається і виявляється в умовах суспільного життя, вона має соціально зумовлений характер. Соціологія досліджує та інтерпретує поведінку передусім у таких термінах, як: «діяльність», «спілкування», «винагорода», «цінність», «потреби».

2. Економічний підхід припускає, що в основі людської поведінки закладена раціональність. Ще А. Сміт [195] висунув ідею «економічної людини», припустивши, що головний спонукальний мотив діяльності індивіда – його власний егоїстичний інтерес. Прагнучи максимізації власного добробуту, мікроекономічні суб'єкти приймають рішення на основі критерію «витрати – вигоди» і реалізують їх, якщо вигоди перевищують витрати. Крім того, будь-яка поведінка здійснюється для задоволення певних потреб, тобто проявляється на рівні реалізації економічних відносин.

3. Психологічний підхід, який пропонує багатоваріантну модель прийняття рішень суб'єктом, що відповідає таким принципам [45]:

розгляд не тільки спрямованості дії, а й самого механізму прийняття рішення (Г. Лейбенштейн, Г. Саймон);

розгляд індивідуальної вигоди як функції двох змінних – корисності для себе і корисності для інших (Дж. Хіршлейфер, М. Шериф, Ш. Майталь);

суб'єктивне сприйняття корисності (Г. Лейбенштейн, Р. Тітмас, С. Малахів, О. Васильєва).

Психологи вважають, що люди зазвичай непостійні. Їхні уподобання мають тенденцію до сензитивності, але відхиляються від постійності систематичним чином, яке може бути вимірним, поясненим і вивченим. Крім того, з погляду економічної психології невизначеність залишається постійною, іноді домінуючою особливістю умов існування людини.

Оскільки предметом дослідження є суб'єкти, які здійснюють господарську діяльність, то потребує більш детального дослідження економічний підхід до визначення поведінки – економічної поведінки суб'єктів господарювання.

Розглянемо еволюцію підходів до визначення сутності економічної поведінки (табл. 1.1) (розроблено автором за [83; 119; 161; 195]).

Таблиця 1.1

Еволюція підходів до визначення сутності економічної поведінки суб'єктів господарювання (узагальнено автором за [83; 119; 161; 195])

Напрямок економічної думки	Представники	Основні положення
1	2	3
Класична теорія	А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей	Економічна поведінка розглядається як наслідок «невидимої руки» – стихійної дії об'єктивних ринкових законів, які стоять за зовнішньою, поверхневою картиною взаємодії людей. Економічна поведінка розглядається як дія «економічної людини», яку можна визначити як розумного егоїста, який прагне реалізовувати свій особистий інтерес. Економічна поведінка розглядається як основний мотив поведінки людей щодо досягнення матеріальної вигоди
Маржиналізм	Л. Вальрас, В. С. Джевонс, К. Менгер	Мета економічної поведінки індивіду – максимізація корисності, яка залежить від особливого поєднання корисності споживчих товарів, з одного боку, та доходів від продажу факторів виробництва – з іншого. Гіпотеза про раціональність економічної поведінки як єдино правильної. Математизація досліджень економічної поведінки індивідів та господарюючих суб'єктів
Монетаризм	М. Фрідмен, А. Шварц, К. Бруннер	Найважливішою детермінантою економічної поведінки є попит на гроші

Продовження табл. 1.1

1	2	3
Кейнсіанство	Дж. М. Кейнс, Дж. Хікс, Ф. Хансен, Дж. Робінсон	Висока роль державного регулювання економічної поведінки суб'єктів господарювання, особливо в період соціально-економічних кризових ситуацій. Економічна поведінка людей – зв'язок між цілями та обмеженими засобами, які мають альтернативні шляхи застосування
Неокласична теорія	Р. Солоу, П. Самуельсон, А. Маршалл, Н. Калдор, Р. Харрод	Головним спонукальним мотивом економічної поведінки людини є збільшення грошової маси. Підкреслюється роль людини в економіці. Багатофакторне економіко-математичне моделювання теорії раціональної економічної поведінки господарюючих суб'єктів
Економічна теорія К. Маркса	К. Маркс	Економічна поведінка розглядається як функція взаємодії рівня розвитку виробничих сил та стану виробничих відносин у соціумі
Технократичний (соціально-психологічний) інституціоналізм	Т. Веблен	Акцент на «живій», а не «раціональній» людині. Рушійні мотиви економічної поведінки розглядаються через такі інстинкти: майстерність; проста цікавість; батьківське почуття; надбання; суперництво, агресія та бажання прославитися; звичка
Кон'юнктурно-статистичний (емпірико-прогностичний) інституціоналізм	В. Мітчелл	Економічна поведінка – суміш наслідування звичок та раціонального вибору, яка не передбачає врахування всіх можливих варіантів дій унаслідок недосконалості інформації та/або обмежених пізнавальних властивостей господарюючих суб'єктів. Виявлення впливу неекономічних факторів на економічну поведінку людини
Соціально-правовий (юридичний) інституціоналізм	Дж. Р. Коммонс	На зміну мотивів поведінки людей пріоритетне значення має прогрес техніки та технологій. Звичаї, які є формою «соціального примусу», а не звички, істотно впливають на поведінку людей, у тому числі економічну

Закінчення табл. 1.1

1	2	3
Неоінституціоналізм	Р. Коуз, О. Вільямсон, Д. Норт, Г. Гроссман	Економічна поведінка господарюючих суб'єктів розглядається як похідна від структури прав власності та контрактів, які укладає організація. Домінуюча роль у формуванні економічної поведінки належить трансакційним витратам
Поведінкова економічна теорія	Г. Саймон, Х. Лейбенштейн, Р. Сатон, Дж. Мерч, Дж. Катона	Раціональність економічної поведінки господарюючих суб'єктів обмежена, що викликано неповнотою інформації та когнітивними (пізнавальними) обмеженнями суб'єктів економічної діяльності

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що над природою економічної поведінки людей та різних суб'єктів господарювання замислювались учені ще з давніх часів: від раціональної поведінки «економічної людини», яку розглядали представники класичного та неокласичного напрямків економічної теорії, до так званої обмеженої раціональної поведінки «живої людини», яку пропонували представники інституціональної та поведінкової економічної теорії.

У сучасній літературі [30; 35; 43; 63; 76; 138; 151; 178] економічна поведінка формується під впливом багатьох факторів, які умовно можна поділити на дві групи:

1. Економічні фактори:

виробничі відносини;

комерційні відносини (відносини обміну);

відносини споживання.

2. Неекономічні (соціально-психологічні) фактори:

природні людські потреби;

соціальні цінності;

культурні традиції;

правила етики тощо.

Виокремлення двох груп факторів зумовлюється тим, що всі суб'єкти господарювання існують та функціонують у соціально-економічному середовищі, оскільки розмежувати соціальне та економічне середовище на практиці неможливо. З огляду на це, слід зауважити, що економічна поведінка людини та суб'єктів господарювання має багатоаспектний характер та потребує мультидисциплінарного підходу до її вивчення.

Цю думку підтверджують соціально-економічні дослідження відомих західних вчених, таких як: М. Вебер («Протестантська етика та дух капіталізму») [48]; В. Зомбарт («Буржуа. Етюди з історії духовного розвитку сучасної економічної людини») [78]; Дж. Несбітт і П. Ебурдін («Що нас чекає у 90-ті роки. Мегатенденції: Рік 2000») [157]; П. Бергер («Капіталістична революція») [32]; Д. Бурстин («Американці – колоніальний досвід») [41]; Л. Роббінс («Предмет економічної науки») [17]; Г. Беккер («Економічний аналіз і людська поведінка») [29]; Р. Франк («Мікроекономіка та поведінка») [216]; Х. Ламперт («Соціальна ринкова економіка») [126]; Н. Ф. Реймерс («Екологія») [182]; Л. Харріс («Грошова теорія») [219]; П. Самуельсон («Економіка») [188]; П. Хейне («Економічний образ мислення») [220] тощо.

Розгляд зазначених публікацій дозволив виокремити декілька основних підходів до визначення сутності поняття «економічна поведінка», серед яких найбільш істотними є такі:

1. Перший підхід найбільш чітко простежується в роботі американського економіста Г. Беккера «Економічний аналіз і людська поведінка» [29]. Він був прихильником неокласичної теорії та вважав економічну теорію універсальною дисципліною, яка здатна синтезувати в собі пояснення всього різноманіття форм людської поведінки.

2. Інший підхід спирається на погляди американського економіста Л. Хайлбронера, який у своїй праці «Економічна теорія як універсальна наука» [217] критикує неокласичний підхід. Дослідник вважав, що не може бути будь-якої універсальної науки про суспільство, тому економічна теорія не може претендувати на загальну методологію пояснення людської поведінки.

На думку автора, під час розгляду поняття «економічна поведінка» суб'єктів господарювання необхідно використовувати третій підхід, який, з одного боку, спирається на принципи економічної теорії (оскільки йдеться про господарську, а отже, економічну діяльність), а з іншого – використовує принципи мультидисциплінарності, тобто принципи соціології, психології та інших гуманітарних наук.

Визначенню сутності поняття «економічна поведінка» присвячено багато робіт учених. Морфологічний аналіз поняття наведено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Морфологічний аналіз поняття «економічна поведінка»

Автори визначення	Визначення	Родове поняття
1	2	3
Й. Завадський, Т. Осовська, О. Юшкевич [76]	мотиваційний зв'язок між постановкою цілей і завдань в організації, з одного боку, та поведінкою персоналу цієї організації – з іншого	мотиваційний зв'язок
О. Грицанов, В. Абушенко, Г. Евелькін, Г. Соколова, О. Терещенко [63]	поведінка, пов'язана з розглядом економічних альтернатив із метою раціонального вибору, тобто вибору, в якому мінімізуються витрати і чиста виручка максимізується	розгляд економічних альтернатив з метою раціонального вибору
О. Борисов, Б. Райзберг, Л. Лозовський, О. Стародубцева, І. Максимцев, Е. Локшина [39; 138; 178]	образ, спосіб, характер економічних дій громадян, працівників, керівників, виробничих колективів у тих чи інших складних умовах економічної діяльності	образ, спосіб, характер економічних дій людей
О. Муравйов [153]	сукупність стратегічних, тактичних, оперативних рішень та кроків щодо здійснення цілей людини для реалізації своєї власної об'єктивної місії у просторі «витрати – час – результат»	сукупність рішень та кроків щодо здійснення цілей людини

Продовження табл. 1.2

1	2	3
О. Аксьонова [25]	має такі складові: мотивація, що спрямована на підвищення свого добробуту; мислення, що віддзеркалює економічні зв'язки та відносини між суспільними, виробничими та особистісними суб'єктами; вчинки, що базуються, з одного боку, на національних традиціях, а з іншого – на спеціальних знаннях та вміннях, які реалізуються в контактах між суб'єктами економічної діяльності	мотивація, мислення, вчинки
Л. Мамаєва [139]	будь-яка невідповідна дія, що відображає осмислене рішення економічного суб'єкта з приводу задоволення власних матеріальних потреб та пов'язана в мотиваційному плані з реалізацією необхідності економії часу в процесі суспільного відтворення матеріальних благ	невідповідна дія щодо осмисленого рішення економічного суб'єкта
Б. Москвін [151]	дії усіх стейкхолдерів підприємства з метою досягнення злагожденості та ефективності роботи, що може бути виражено в успішному досягненні поставлених перед підприємством цілей, за умови врахування можливостей підприємства та загроз зовнішнього середовища	дії
Енциклопедія економіста [232]	вид соціальної поведінки, що відображає участь особистості в економічному житті суспільства через різні форми економічної діяльності, які обумовлюються соціальним інтересом та матеріальними можливостями індивіда	участь особистості в економічному житті суспільства

Закінчення табл. 1.2

1	2	3
Н. Бутенко, Л. Хоменко, А. Черпак [42]	<ul style="list-style-type: none"> – систематичний науковий аналіз індивідів, груп і організацій із метою зрозуміти та вдосконалити індивідуальне виконання і функціонування організації; – вивчення людей та груп в організації; – вивчення багатьох факторів, що впливають на те, як окремі люди та групи реагують і діють в організаціях та як організації управляють зовнішнім середовищем, в якому вони діють; – галузь досліджень, в яких використовують теорію, методи і принципи різних дисциплін із метою вивчення індивідуальних уявлень, цінностей та пізнавальних здібностей під час роботи в групах і в межах цілої організації; аналізу впливу зовнішнього середовища на організацію та її людські ресурси, місії, цілі та стратегії 	систематичний науковий аналіз людей і факторів, що впливають на реагування та дії людей

На погляд автора, під економічною поведінкою треба розуміти сукупність не випадкових дій суб'єктів господарювання, які відрізняються за образом, способом, характером і мотивацією в залежності від цілей і завдань суб'єкта, його досвіду, а також умов, в яких йому доводиться здійснювати свою діяльність.

Проведений аналіз літературних джерел дозволив дійти висновку, що в сучасній економіці поряд із неокласичними поглядами на економічну теорію існують підходи щодо пояснення поведінки людей як індивідуального та колективного феномена в контексті існуючих та тих, що формуються, інститутів [51]. З огляду на це, стає зрозумілим, що сучасна економічна парадигма містить аспекти інституціональної та поведінкової економіки. Слід зазначити, що питання цих двох напрямків економіки частіше за все

розглядаються окремо, але, на думку автора, саме одночасне використання інструментів обох підходів може призвести до ефективного подолання кризи як на рівні домогосподарства, так і на рівні фірм та держав, отже, всіх суб'єктів господарювання.

Основні риси економічної поведінки суб'єктів господарювання в рамках неокласичного та інституціонально-поведінкового підходу наведено на рис. 1.1.

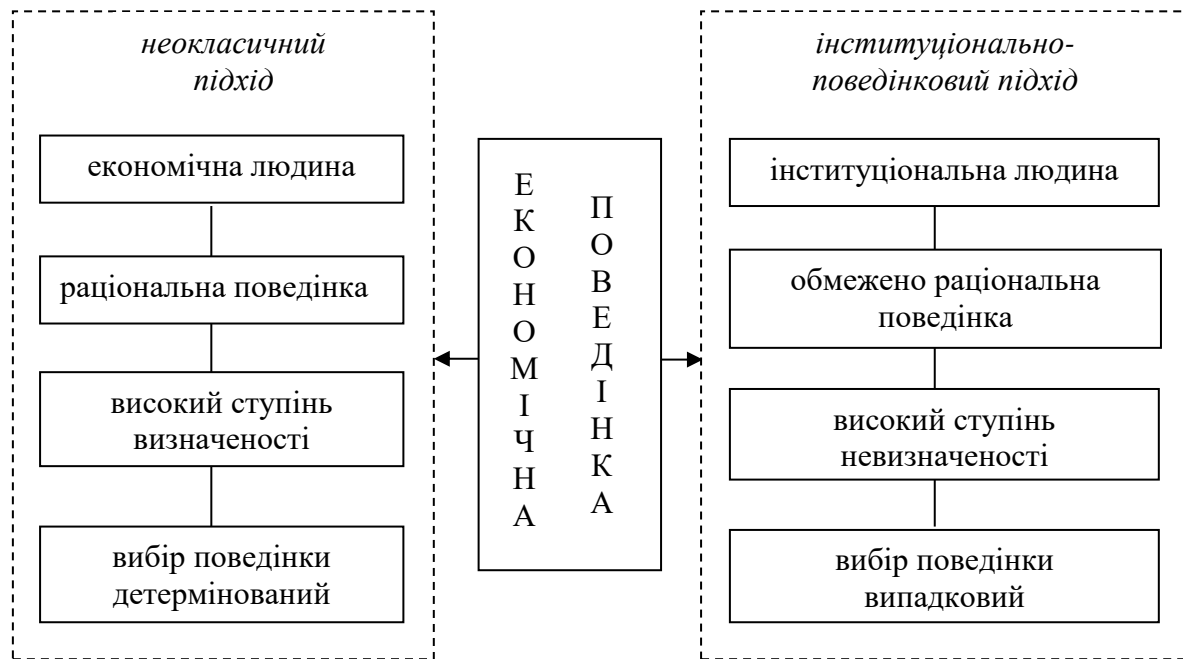


Рис. 1.1. Основні риси економічної поведінки за різними підходами

Оскільки всі суб'єкти господарювання функціонують в умовах соціально-економічного середовища, економічна поведінка під впливом певного набору факторів може приймати різні види.

Так, у [190] виокремлюються види економічної поведінки за певними класифікаційними ознаками:

1. За цілями та способами формування доходів:

пошук основної та додаткової роботи;

інтенсифікація та екстенсифікація праці;

розпорядження власністю тощо.

2. За способами використання доходів:

споживча – використання доходів у процесі споживання товарів, послуг, робіт тощо;

ощадна (накопичувальна) – просте накопичення без будь-якого вкладення та приростання;

інвестиційна – вкладення коштів у виробничий бізнес; невиробниче використання особистих грошових коштів задля забезпечення майбутнього споживання або отримання доходів.

3. За способами та характеристиками задоволення основних потреб людей:

індивідуальна;

групова (колективна);

міжгрупова.

4. За ступенем активності в економіці:

активна;

пасивна.

5. За ступенем ризику:

ризикова: підприємництво, інвестиційна поведінка;

безризикова: інтенсифікація праці, економія споживання в розумних межах тощо.

6. За ступенем інноваційності:

інноваційна;

неінноваційні.

Також деякі автори [190] дотримуються так званої концепції А. Сміта, у рамках якої виокремлюються такі види економічної поведінки, як:

ринкова поведінка, яка досягається за рахунок максимального доходу ціною максимальних трудових витрат;

псевдоринкова поведінка – максимум доходу при мінімальних трудових витратах;

доринкова поведінка – гарантований дохід ціною мінімальних трудових витрат.

Згідно з цією концепцією економічна поведінка залежить від тих зусиль, які вживають господарюючі суб'єкти під час своєї життєдіяльності.

Інші автори [158] виокремлюють такі види економічної поведінки:

дистрибутивна (розподільча) – забезпечує об'єднання суб'єктів господарювання з економічними ресурсами та захист їх прав власності;

виробнича – накопичення, концентрація матеріальних, технологічних, інтелектуальних, організаційних та інших ресурсів, їх об'єднання та комбінування з метою отримання благ із фіксованими споживчими властивостями та прибутку (доходу) від їх обороту на ринку;

трудова – спеціалізована професійна активність, пов'язана переважно з використанням вихідних ресурсів (факторів виробництва), які перетворюються, трансформуються в кінцеві або проміжні продукти;

обмінна – рух різних економічних благ (товарів, послуг, інформації) на ринку на основі врахування та порівняння їх цінності;

споживча – отримання економічних благ із товарного обороту та привласнення їх корисних властивостей із метою задоволення різноманітних потреб людини.

У наведеній класифікації зовсім не приділено уваги поведінці людей, пов'язаній із розпорядженням грошових коштів, які були отримані у результаті інших видів економічної поведінки.

Багато авторів [6; 42; 92; 143; 196; 203] виокремлюють такі види економічної поведінки: споживча, трудова, ощадна (накопичувальна), інвестиційна, благодійна, страхова, податкова (фіскальна), підприємницька, монетарна, інноваційна тощо.

Зупинимось більш детально на деяких із них.

Споживча поведінка поєднує в собі усвідомленість людиною власних потреб та інтересів, пошук інформації про товар або послугу, оцінку варіантів, купівлю, безпосередньо споживання, а також оцінку існуючих альтернатив після купівлі [196].

Монетарна поведінка передбачає розподіл, дозування та калькуляцію економічних ресурсів у процесі обміну.

Підприємницька поведінка орієнтована на певну ймовірність досягнення граничної норми прибутку, що отримується в системі ринкової невизначеності.

Інвестиційна поведінка в загальному вигляді є перерозподілом капіталів від тих, хто їх має, до тих, хто в них потребує. Однак, на погляд автора, це визначення не є вичерпним.

У сучасних умовах розвитку економіки України потребує більш детального вивчення саме цей вид економічної поведінки суб'єктів господарювання, оскільки інвестиційна діяльність є рушійною силою економіки країни. Попри те, що питанням інвестицій, інвестиційної діяльності, інвестиційного клімату, інвестиційного потенціалу, інвестиційного забезпечення повсякчас приділяється увага в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів.

Інтенсифікація інвестиційних процесів сьогодні є пріоритетним напрямком реформування української економіки. Особливу увагу необхідно приділити вивченню інвестиційної поведінки господарюючих суб'єктів, оскільки це внутрішній механізм руху всього комплексу інвестиційних відносин. Незважаючи на важливість інвестиційної поведінки, економічна теорія не приділяла їй належної уваги. Інвестиційна поведінка значною мірою вважалася об'єктом вивчення інвестиційного менеджменту. Однак відсутність у системі економічних понять такої категорії, як інвестиційна поведінка, істотно знижує здатність вивчати і використовувати весь спектр інвестиційних процесів.

Усе це вимагає теоретичного підходу до вивчення інвестиційної поведінки, її внутрішнього змісту і структури, а також зовнішніх моделей реалізації. На сьогодні в економічній теорії приділяється достатньо уваги вивченню широкого кола інвестиційних процесів.

У працях українських економістів вивчаються напрямки інвестиційної політики, фактори зростання і пособи підвищення ефективності інвестицій,

форми і методи державного регулювання інвестиційної діяльності, заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату, джерела інвестування [6; 143].

Однак і досі недостатньо вивченими є питання саме інвестиційної поведінки суб'єктів господарювання. Сучасна економічна теорія не повною мірою досліджує поведінковий аспект інвестиційних відносин.

Модель інвестиційної поведінки характеризує теоретичне уявлення про систему мотивації господарюючих суб'єктів, що спонукає їх до інвестування. Теорія інвестиційного поведінки підприємства заснована на припущенні, що кожен суб'єкт господарювання веде себе раціонально, намагаючись максимізувати результат інвестиційної діяльності.

Дослідження інвестиційної поведінки господарюючих суб'єктів – порівняно новий напрямок теорії інвестицій. Перші спроби вивчити його на рівні підприємства були зроблені ще в XIX ст. Англійський економіст Н. Сеньйор висунув теорію стриманості, що дозволила сформулювати основи системи мотивації реальних інвестицій [189, с. 59].

Систематичне вивчення основ інвестиційної поведінки підприємства та її моделювання пов'язано з ім'ям американського економіста І. Фішера. Згідно з цим дослідженням кожен суб'єкт господарювання у своїй інвестиційній поведінці керується суб'єктивними мотивами (максимізація майбутнього доходу), але критерії такого вибору є об'єктивними [6].

Найбільш повне економічне обґрунтування моделі інвестиційної поведінки підприємства розробив англійський економіст Дж. Кейнс. Він розширив систему економічних критеріїв для мотивації інвестиційних рішень і сформулював закон граничної ефективності інвестицій [92].

Сучасна теорія інвестиційної поведінки підприємства розділяє мотиви інвестиційної діяльності на дві групи: економічні та позаекономічні (інституційні) [143, с. 73].

Відповідно до наукових поглядів модель інвестиційної поведінки характеризує теоретичну концепцію системи мотивації суб'єктів

господарювання, що спонукає їх до здійснення інвестиційної діяльності на всіх її етапах та у всіх її формах.

Слід погодитись із запропонованим у [42] спектром спонукальних мотивів – економічних і неекономічних, а також чинників зовнішнього середовища функціонування підприємства, які є теоретичним обґрунтуванням моделі його інвестиційної поведінки і впливають як на окремі її елементи, зокрема на мотивацію накопичення інвестиційних ресурсів, використання накопиченого капіталу в інвестиційному процесі та вибору напрямів і форм інвестування, так і на ступінь інвестиційної активності суб'єкта господарювання.

Основними напрямками інвестиційної діяльності домогосподарств є або пряма участь у процесі інвестування, або з використанням фінансових посередників, до когорти яких включають: банки, інвестиційні фонди, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди й фондові біржі. Більш розвинена фінансова система, що характеризується присутністю на грошовому ринку широкого спектра фінансових інститутів, дає змогу більш ефективно здійснювати процес трансформації заощаджень в інвестиції й направляти їх у ті сфери економічної діяльності, що найбільш того потребують.

Найчастіше інвестиційна поведінка носить короткостроковий ігровий характер. Інструменти фондового ринку використовуються більше в спекулятивних цілях, ніж для довгострокових вкладень.

На сьогодні в українській економіці тією чи іншою мірою сформовано всі основні фінансові інститути. Інвестування коштів за допомогою їх розміщення в різні страхові, пенсійні, інвестиційні й інші фонди надає інвесторам можливість делегувати свої повноваження з управління власними коштами більш досвідченим у професійному відношенні учасникам фінансового ринку.

Аналіз даних, що стосується розміщення заощаджень за допомогою різних небанківських фінансових інститутів, показує, що останнім часом обсяги інвестованих коштів, які пройшли через ці організації, значно зросли. Так, у страхових компаніях і недержавних пенсійних фондах частка заощаджень становить 10,8 %, кредитних союзів – 3,1 %; на частку інших фінансових

організацій припадає 27,6 % [120, с. 31]. Але, незважаючи на такі оптимістичні прогнози, сукупна частка всіх небанківських організацій в інвестиційному процесі залишається незначною.

Основну роль посередників в економіці України продовжують грати банківські установи. Причинами такої інвестиційної поведінки є:

причини, пов'язані з невиконанням основними учасниками інвестиційного процесу покладених на них функцій. До них можна віднести низьку ліквідність вітчизняного фондового ринку, що не дозволяє йому повною мірою виконувати свої завдання; слабкий розвиток інфраструктури і в повному обсязі регульоване законодавство щодо діяльності фондового ринку, що значно знижує їх здатність залучати інвестиції;

низькі заощадження в основних групах населення; високий рівень стеження за економікою; слабка поінформованість домогосподарств про інвестиційні можливості і негативний досвід, отриманий під час ваучерної та сертифікатної приватизації.

До основних причин недовикористання інвестиційного потенціалу можна віднести такі:

великі витрати державного бюджету на обслуговування зовнішнього державного боргу. Виплати за державним боргом відволікають фінансові ресурси від їх використання всередині країни, у тому числі в інвестиційній сфері, посилюють дефіцит державного бюджету;

вивезення капіталу з країни приватними фірмами та комерційними банками, значна частина яких не контролюється державою;

загибель частини доларових заощаджень населення поза банківською системою;

розосередження заощаджень у вигляді гривневої готівки у домогосподарствах.

Таким чином, на підставі дослідження можна зробити висновок, що інвестиційний потенціал українських суб'єктів господарювання в цілому та домогосподарств зокрема характеризується недовикористанням.

На думку автора, більшість причин мають поведінковий характер, а саме те, що суб'єкти господарювання, особливо домогосподарства, більше уваги приділяють заощадженням, ніж інвестиціям.

Отже, більш детально розглянемо сутність інвестиційної поведінки суб'єктів господарювання.

Частіше за все [34; 203] під інвестиційною поведінкою суб'єктів господарювання розуміється система мотивації до здійснення інвестиційної діяльності на всіх її етапах та у всіх її формах. Такий підхід базується на дослідженнях, проведених ще в XIX ст. англійським економістом Н. Сеньйором [189], американським економістом І. Фішером [6] та англійським економістом Дж. Кейнсом [92].

Згідно з [92] за своїм економічним змістом інвестиційна поведінка є процедурними діями інвесторів, що реалізують свій інтерес за допомогою формування установок і мотивів, вибору інструментів, складання планів (проектів), прийняття рішень відповідно до стратегії і стилю.

У [77] інвестиційна поведінка визначається як спрямований специфічний вибір об'єктів інвестування.

Основною відмінністю в розгляді сутності економічної поведінки господарюючих суб'єктів є те, що перші дослідники, такі як Н. Сеньйор, І. Фішер, Дж. Кейнс та інші, наголошували на рівності обсягу накопичень та реалізованих інвестицій, тоді як представники функціонуючої зараз неокласичної теорії довели, що обсяг накопичень може перевищувати обсяг інвестицій на суму страхового резерву господарської діяльності. Така думка також підтверджується в [67].

Однак можна зазначити, що на інвестиційну поведінку в сучасному соціально-економічному середовищі впливає безліч факторів, які можна розглядати в психологічній, соціальній, економічній площинах. Зазначимо, що інвестиційна поведінка різних суб'єктів господарювання також відрізняється виходячи з особливостей їх сфер діяльності. З огляду на предмет дисертаційного дослідження, зупинимось більш детально на дослідженні інвестиційної

поведінки домогосподарств як одного з основних суб'єктів господарювання сучасної економічної системи.

1.2. Інвестиційна діяльність домогосподарств як основний елемент економіки країни: поведінковий аспект

Слід зауважити, що сьогодні превалюючими є ідеї неокласичної теорії економіки, згідно з якою ринок є саморегулюючою системою та не потребує значного втручання з боку держави. Однак аналіз причин світової фінансово-економічної кризи свідчить про недосконалість та неефективність цієї теорії [176]. Це зумовлює необхідність зміни економічної парадигми.

Нова економічна парадигма базується на необхідності розробки підходів щодо пояснення поведінки людей як індивідуального та колективного феномена в контексті існуючих та тих, що формуються, інститутів [51]. Як це було зазначено раніше, сучасна парадигма економіки базується на елементах інституціональної та поведінкової економіки. В більшості існуючих досліджень ці напрямки економіки розглядаються незалежно один від одного, однак, дисертації вбачає за доцільне враховувати інструмент обох підходів, що дозволить запровадити індивідуальний підхід, що базується на поведінці домогосподарств, для подолання кризових явищ у цілому в країні.

Так, одним із перших визначення сутності домашнього господарства дав давньогрецький мислитель Ксенофонт у трактаті «Домострой» [122]. У ньому розкрито економічні відносини того часу, облаштування побуту, а також розглянута економічна самостійність сім'ї не тільки в споживанні та виробництві матеріальних благ, але й у наданні трудового ресурсу.

Сьогодні роль домогосподарств у національній та світовій економіці зростає, оскільки вони безпосередньо залучені до діяльності багатьох секторів економіки та мають вплив на них.

Автори [36; 37; 93; 94; 193] зазначають, що надалі роль домогосподарств в економіці буде лише підвищуватись у таких напрямках:

домогосподарства будуть брати активну участь в ринковій економіці як самостійні господарюючі суб'єкти з власними потребами та інтересами;

потреби домогосподарств задовольнятимуться за рахунок підвищення валового продукту, що є основною метою будь-якої національної економіки;

домогосподарства зараз і надалі будуть виступати виробниками певних продуктів та водночас і споживачами інших товарів та послуг;

дохід, недовикористаний у певний проміжок часу, буде перетворюватись на заощадження, що надалі за певних умов може стати додатковим джерелом зростання доходів держави;

домогосподарство буде основою для формування та реалізації людського капіталу держави;

можливість домогосподарств вести власну економічну діяльність дозволить підвищити рівень добробуту населення, що позитивно вплине на розвиток економіки країни загалом.

Зазначимо, що в наведених вище напрямках діяльності домогосподарств майже не відведено уваги їх витратам у галузі інвестиційної діяльності, оскільки саме цей напрямок сьогодні є пріоритетним для української економіки.

Як окремий суб'єкт господарювання домогосподарство має певні особливості економічної поведінки. Для їх виявлення передусім необхідно проаналізувати та визначити сутність поняття «домогосподарство».

Поняття «домашнє господарство» як ринковий інститут у вітчизняній економіці з'явилося у Програмі розвитку системи національних рахунків на період до 2010 року, яку було затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 07.04.2003 р. № 475 [173].

Однак безпосередньо термін «домашнє господарство» був уведений Законом України «Про Всеукраїнський перепис населення» [45; 75], який було проведено у 2001 році: «Домашнє господарство – це сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть знаходитися

в споріднених зв'язках або в зв'язках свояків, не знаходиться ні в яких з цих зв'язків, або бути в тих і в інших. Домогосподарство може складатися з однієї особи».

Автор Т. Кізима в [94] визначає домашнє господарство як невелику групу осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні, ділять сумісний побут, постачають на відповідні ринки різноманітні ресурси і спільно ухвалюють економічні рішення щодо формування своїх доходів і здійснення основних витрат із метою задоволення власних матеріальних і духовних потреб. У цьому визначенні акцентується увага на ролі домогосподарства як на суб'єкті господарювання.

Існує й інша думка, що домогосподарство необхідно розглядати з позиції не тільки функціонування, але й власного відтворення. Так, В. Базилевич у [147, с. 19] визначає домогосподарство як «об'єднання свідомо організованих індивідів (осіб) на основі загального формування і використання ресурсного потенціалу і бюджету на принципах взаємодопомоги, яке має певну внутрішню функціональну структуру і економічну поведінку, є учасником суспільного відтворення і реалізації економічних відносин приватної власності на чинниках виробництва з метою задоволення особистих потреб та інтересів домашнього господарства, індивідів і суспільства. Домогосподарство може бути представлене однією особою і декількома особами».

Виходячи з наведених визначень, можна зазначити, що існує декілька підходів до визначення сутності домогосподарства, а саме: як суб'єкта господарювання та як відтворювальної системи.

Обидва підходи враховано Н. Івановою в [79]. Домогосподарство, з одного боку, – це самостійний учасник економіки, який має на меті задоволення потреб його членів шляхом реалізації своїх основних функцій на ринку, а з іншого – відображає безперервний процес відтворення економічних ресурсів у суспільстві, перш за все відтворення людського капіталу.

Також обидва підходи враховано у визначенні домогосподарства Н. Шибасовою та Л. Батюк [226]: «це господарюючий суб'єкт, мета діяльності

якого – забезпечення своїм членам певного рівня добробуту через формування та використання загального бюджету для виконання своєї основної функції: виробництва, реалізації й збереження людського капіталу».

Для більш глибокого розуміння сутності домогосподарства доцільно провести аналіз літературних джерел щодо виявлення їх основних властивостей (табл. 1.3).

Проведений у таблиці 1.3 аналіз дозволив виявити, що домогосподарством є окремий самотійний учасник ринкових відносин – суб'єкт господарювання, яким може бути індивід або група людей, які частіше за все мають шлюбно-споріднені зв'язки, мешкають на одній території та ведуть сумісний побут, мають сумісний бюджет, часто сумісну власність, ведуть сумісне господарство та мають можливість самотійності в ухваленні рішень.

Однак слід зазначити, що оскільки всі люди мають певні поведінкові особливості, то й поведінка домогосподарств, в тому числі економічна, є різною, а отже, потребує дослідження.

Оскільки в сучасній економічній теорії превалюють два підходи – неокласичний та інституціональний. Тому, розглянемо обидва підходи щодо визначення сутності поняття «домогосподарство» та його поведінки.

Згідно з неокласичним підходом, домогосподарство – це суворо впорядкований та узгоджений набір переваг, а його поведінка – це оптимізуючі дії щодо максимізації цільової функції (корисності) [232].

Домогосподарство – це особа або група осіб, об'єднаних з метою забезпечення всього необхідного для життя, тобто об'єднаних спільним веденням господарства [121].

Неокласичний аналіз поведінки домогосподарства характеризується інструменталізмом, тобто можливістю застосування моделей, які розробляються в його рамках, для кількісних вимірів та прогнозів.

Таблиця 1.3

Основні властивості домогосподарств

(узагальнено автором на основі [36; 38; 52; 91; 118; 140; 148; 150; 121; 168])

[illegible]

Загалом сутність інституціонального підходу полягає в акцентуванні уваги на нормах, правилах, стереотипах мислення, які управляють поведінкою людей у реальному світі [232]. Згідно з цим підходом домогосподарство – це «...група людей, об'єднана спільним завданням відтворення людського капіталу, місцем проживання, бюджетом та сімейно-родинними зв'язками» [159, с. 375].

Учена В. Гнеушева визначає домогосподарство як «економічну одиницю, що складається з одного та більше осіб, які ведуть спільне господарство, що забезпечує економіку факторами виробництва і використовує зароблені на цьому кошти для поточного споживання товарів та послуг і заощадження з метою задоволення своїх потреб» [59].

У [226] домогосподарство визначається як «господарюючий суб'єкт, ціль діяльності якого – забезпечення своїм членам певного рівня добробуту через формування та використання загального бюджету для виконання своєї основної функції: виробництва, реалізації й збереження людського капіталу».

Порівняємо властивості домогосподарств за різними підходами до аналізу їх поведінки (табл. 1.4).

Проведений аналіз властивостей домогосподарств дозволив зрозуміти особливу відмінність двох підходів: неокласичні ідеї не враховують реалістичності поведінки домогосподарств у сучасних умовах, а інституціональний підхід дозволяє виявляти реальні фактори (особливо в умовах невизначеності), які впливають у певний момент на поведінку суб'єктів господарювання, що забезпечує більшу реалістичність. Це підтверджує й Р. Капелюшніков у [90]: «для забезпечення раціональної поведінки уподобання індивідів повинні відрізнитись внутрішньою узгодженістю не тільки в просторі, але й у часі; при ухваленні рішень в умовах не тільки досконалої інформації, але й невизначеності».

Саме акцентування уваги на поведінці у часі та в умовах невизначеності доводить необхідність застосування саме інституціонально-поведінкового підходу до аналізу поведінки домогосподарств.

Таблиця 1.4

**Властивості домогосподарств за різними підходами
до аналізу їх поведінки [232]***

Неокласичний підхід	Інституціональний підхід
1. Не розглядаються відносини всередині домогосподарства, цілі його виникнення тощо	1. Домогосподарства та індивіди нетотожні одне одному. Приділяється увага структурі домогосподарства, мотивам його виникнення, цілям діяльності
2. Домогосподарство, що діє повністю раціонально. Це втілюється в оптимізуючій поведінці, з урахуванням усіх переваг та обмежень, вигід та витрат незалежно від інших, домогосподарства та суспільства загалом	2. Домогосподарство трактується як господарюючий суб'єкт, який діє в межах відповідної соціальної структури, піддається впливу з боку всього соціального та правового середовища і залежить від взаємодій з іншими домогосподарствами та їх групами
3. Домогосподарство функціонує за відсутності невизначеності	3. Найважливішою характеристикою зовнішніх умов господарювання домогосподарств, з якими воно стикається, є невизначеність
4. Передбачається досконалість рахункових та когнітивних властивостей домогосподарств	4. Рахункові та когнітивні властивості домогосподарств недосконалі
5. Передбачається наявність жорсткого розмежування між перевагами та обмеженнями, засобами та цілями	5. Переваги та обмеження не відокремлені один від одного нездоланим бар'єром
6. Домогосподарство не порушує формальні правила гри та моральні устої, тим самим не обмежують права інших господарюючих суб'єктів	

* Додовнено автором.

Для визначення особливостей поведінки домогосподарств у сучасних умовах розвитку економіки необхідно розглянути функції, які виконують домогосподарства.

Так, деякі автори [166] як функції домогосподарств виокремлюють:

споживання;
заощадження;
постачальницька.

До перерахованих вище деякі автори додають ще й інші функції. Так, Н. Можайкіна [150], В. Гнеушева [59] та О. Ковалюк, Г. Лех, С. Реверчук [96] серед основних функцій домогосподарств виокремлюють такі функції:

постачальницька;

виробнича;
ощадна;
споживча.

Автор О. Мироненко в [146] виокремлює функції:

особисте споживання;
забезпечення пропозицій на ринку праці;
виробничо-трудова;
економічні невиробничі.

Оскільки домогосподарство, як зазначалося вище, є суб'єктом господарювання та водночас відтворення людського капіталу, автори до переліку основних функцій додають також відтворювальну функцію.

Серед таких авторів можна виділити М. Попова [168], який виокремлює функції:

виробництво;
споживання;
відтворення;
заощадження.

Учена Т. Кізіма в [93] пропонує такі функції:

постачальник ресурсів;
виробник товарів і послуг;
споживач благ;
заощадження доходів;
відтворювальна.

Зі зростанням ролі домогосподарств в економіці країни перелік функцій домогосподарств також розширюється. Так, Є. Мазна [136] виокремлює такі функції:

споживча;
постачальник ресурсів;
виробнича;
відтворювальна;

ощадна;
 підтримка непрацездатних членів домогосподарств;
 організаційна;
 забезпечення самозайнятості членів домогосподарств;
 зайнятості населення;
 згладжування нерівності доходів.

Останнім часом у літературі також виокремлюють інвестиційну функцію.

У [140] наведено такі функції домогосподарств:

відтворення людського капіталу;
 володіння виробничими ресурсами та їх пропозиція на відповідних ринках;
 виробництво благ;
 формування споживчого попиту;
 ощадна;
 інвестиційна.

Такою ж думки дотримується й О. Кузик [123], але він пропонує такий перелік функцій:

постачання факторів виробництва;
 споживання товарів та послуг;
 заощадження доходів та інвестування;
 виробництво товарів та послуг.

Узагальнення думок щодо переліку функцій домогосподарств в економіці країни наведено в табл. 1.5.

Таким чином, серед найважливіших функцій домогосподарств як основного елементу економіки країни можна виокремити: постачальницьку (постачальник виробничих ресурсів), споживчу (товарів і послуг), виробничу (товарів і послуг), ощадну (заощадження доходів), відтворювальну (людського капіталу), організаційну (об'єкт управління), забезпечувальну (самозайнятості членів домогосподарства та зайнятості населення), інвестиційну (використання заощаджень).

Таблиця 1.5

Функції домогосподарств (складено автором)

Функції	Автори										
	Т. Кізима [93]	Н. Можайкіна [150]	О. Мироненко [146]	В. Федоренко, О. Діденко, М. Ружемський, О. Іткін [166]	О. Марец [140]	Є. Мазна [13]	О. Кузик [123]	М. Попов [168]	О. Ковалюк [96]	М. Крупка, П. Островерх, С. Реверчук [121]	В. Гнеушева [59]
Постачальницька	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+
Споживча	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Виробнича	+	+	+	-	+	+	+	+	+	-	+
Ощадна	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+
Відтворювальна	+	-	+	-	+	+	-	+	-	-	-
Організаційна	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-
Забезпечувальна	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-
Інвестиційна	-	-	-	-	+	-	+	-	-	+	

Слід зауважити, що домогосподарства функціонують на всіх рівнях економіки:

на мікрорівні – власне як окремий суб'єкт господарювання;

на мезорівні – як суб'єкти господарювання, які функціонують та мають певні особливості залежно від регіонів країни;

на макрорівні – як сукупність суб'єктів господарювання, які мають вплив на економіку держави.

З огляду на наведені функції, домогосподарство має певну поведінку в тій чи іншій сфері діяльності.

Згідно з визначенням, наведеним у [185, с. 48], поведінкова економіка (behavior economics) – це підхід до економічних досліджень, в якому використовуються біхевіористичні науки (психологія, соціологія, менеджмент і теорія ухвалення рішень) та результати досліджень у цих сферах під час пояснення і прогнозування економічної поведінки.

Зазначимо, що в рамках науки соціології досліджуються питання демографічної поведінки, міграційні процеси, тенденції відтворення населення, оцінка якості життя, гендерний склад населення тощо. Психологи вивчають звички, почуття, традиції, цінності та інші елементи людської поведінки. Також вивчають особливості поведінки науковці у сфері права, які аналізують правові відносини між членами сім'ї, всередині та між домогосподарствами, між домогосподарствами та іншими суб'єктами господарювання. Приділяють увагу особливостям поведінки домогосподарств і в економіці.

Під економічною поведінкою населення розуміють форму діяльності індивідів і окремих соціальних груп на фінансовому ринку, пов'язану з перерозподілом грошових ресурсів, зокрема з їх інвестуванням [74], або як систему (соціальних) дій, вчинків індивідів і соціальних груп на фінансовому ринку з використання наявних грошових ресурсів із метою отримання максимального прибутку [230].

Автори зазначають, що економічна поведінка залежить від ділових якостей індивідуума, які проявляються в ділових ситуаціях [80].

У [70; 123] економічна поведінка домогосподарств визначається як сукупність механізмів взаємодії домогосподарств із рештою суб'єктів ринкової економіки щодо виробництва національного доходу для впливу на споживання, заощадження й інвестиції та чинників, що впливають на їхню діяльність.

Зазначимо, що, як і до визначення сутності та ознак домогосподарств, до аналізу основних елементів їх економічної поведінки сьогодні існує два основних підходи: неокласичний та інституціональний (табл. 1.6).

Таким чином, під час аналізу економічної поведінки домогосподарств необхідно враховувати генезис сучасної інституціональної парадигми та елементів поведінкової економіки.

Частіше за все під час розгляду економічної поведінки домогосподарств у літературі розглядається їх фінансова поведінка, яка стосується дій та фінансових інструментів, спрямованих на управління фінансовими ресурсами з метою власного соціально-економічного розвитку та задоволення потреб [97].

Таблиця 1.6

**Порівняльний аналіз основних елементів економічної поведінки
домогосподарств (розроблено автором)**

Елементи поведінки	Неокласичний підхід	Інституціональний підхід
Мета	задається ззовні	визначається самим домогосподарством зсередини
Структура домогосподарств	не враховується	враховуються особливості відносин у структурі домогосподарств
Раціональність	інструментальна	обмежена, ціннісна
	спрямована на засоби реалізації мети	спрямована на мету
Прагнення	до максимізації корисності в умовах обмеженого розміру доходу	до максимізації цільової функції
Вплив зовнішнього середовища	умови визначеності	умови невизначеності

Найбільш поширеним визначенням фінансової поведінки є поведінка домогосподарств щодо формування та реалізації грошових коштів [35; 54]. Дуже схоже визначення фінансової поведінки наводить І. Ломачинська в [131, с. 143] та Т. Єфременко в [74, с. 167], однак поряд із перерозподілом грошових ресурсів вони виокремлюють також дії щодо їх інвестування. Таким чином, наведені визначення загалом визначають фінансову поведінку як дії домогосподарств щодо використання грошових ресурсів. Більш уточнююче визначення фінансової поведінки, яке містить мету такого використання – отримання максимального прибутку, наводить В. Верховін [230]. Слід зазначити, що такі визначення фінансової поведінки є не досить повними.

Цільовий аспект у визначенні фінансової поведінки домогосподарств можна знайти в роботах багатьох авторів. Так, російський вчений А. Фатіхов дає визначення фінансової поведінки з позиції економічної соціології як діяльності індивідів, соціальних груп і спільнот для досягнення загальних та особистих

цілей, спрямованих на задоволення власних потреб через використання фінансових ресурсів при взаємодії між собою та фінансовими інститутами [213, с. 5]. Отже, автор зауважує на поведінці людей задля задоволення власних потреб. Інші автори зазначають, що основними цілями фінансової поведінки є споживання та заощадження [47, с. 155]. Таким чином, зазначимо, що фінансовою поведінкою домогосподарств є особливий вид економічної поведінки домогосподарств щодо акумулювання грошових ресурсів з усіх можливих джерел доходів у різноманітні фонди з подальшим їх використанням на задоволення особистих потреб та досягнення певних цілей.

Серед основних фондів грошових коштів домогосподарств можна виокремити такі [54; 95; 154; 223]:

1. Фонд споживання, який використовується для поточного споживання – купівлі товарів та послуг широкого вжитку.
2. Резервний фонд, який включає кошти на страхування, пенсійне забезпечення, кредитно-позичкову діяльність.
3. Фонд заощаджень, який використовується на купівлю товарів та послуг тривалого користування, а також на інвестиційну діяльність.

У сучасній науковій літературі доволі детально розглянуто питання щодо різних форм фінансової активності, але й досі немає широких досліджень щодо інвестиційної поведінки домогосподарств. Це пов'язано з тим, що автори [52] схиляються до думки, що однією з головної відмінністю підприємств від домогосподарств є саме те, що поряд із виробничою діяльністю вони здійснюють й інвестування, тоді як домогосподарства в основному здійснюють діяльність щодо споживання та заощадження. Однак останнім часом інвестиційна діяльність домогосподарств стає дуже важливою для досягнення добробуту в країні.

Це також підтверджується виокремленням інвестиційної функції домогосподарств, аналіз яких був проведений вище. Автор погоджується із дослідниками [46; 84], які зауважують, що в умовах трансформаційної економіки приватні заощадження домогосподарств можуть виступати як інвестиційні

ресурси. Важливість інвестиційної функції під час розгляду економічної поведінки домогосподарств підтверджується також у роботах багатьох дослідників.

Так, ще Дж. Кейнс зазначав, що ефективний попит складається зі споживчого й інвестиційного компонентів [92]. Автори [31; 33] зауважують, що для зростання інвестиційної поведінки домогосподарств в економіці країни важливим є не тільки зростання фонду заощаджень грошових коштів, але й фонду споживання. Таке припущення може бути пояснено тим, що чим більше домогосподарства споживають товарів та послуг, тим більших вони потребують доходів, а їхнє зростання можна досягти поряд із іншими джерелами за рахунок здійснення інвестиційної діяльності.

Отже, виникає необхідність розгляду сутності та змісту інвестиційної поведінки домогосподарств у сучасних умовах.

Інвестиційну поведінку слід розглядати як перетворену форму діяльного, функціонуючого капіталу. Інвестиційна поведінка реалізується через особливі моделі, в яких відображаються спосіб та характер реакції всіх складових інвестиційної поведінки на зовнішні і внутрішні імпульси розвитку та має конкретний стиль, що базується на індивідуальних можливостях інвесторів отримувати інформацію, ділових здібностях використовувати конкурентні переваги, контролі над іншими інвесторами й партнерами, підприємницькій фантазії (досвіді, ерудиції, інтелекті) [69].

Згідно з [52] інвестиційна функція припускає процес вкладення власних фінансових ресурсів із метою збільшення капіталу домогосподарств.

Під інвестиційною поведінкою в [70] розуміється трансформація заощаджень домогосподарств в інвестиції – механізм перетворення тимчасово вільних коштів (грошових ресурсів) домогосподарств у фінансові та нефінансові (матеріальні і нематеріальні) активи з метою отримання майбутнього доходу на ці вкладення.

У [69] інвестиційна поведінка домогосподарств визначається як дії індивідів, що оперують інвестиційними інструментами з метою отримання вигоди (у доходній чи недоходній формах).

Автор А. Рамський [179] акцентує увагу на тому, що під час рішення щодо інвестування домогосподарства керуються різними мотивами залежно від вікової структури домогосподарства, місця проживання, матеріального становища, освітнього і культурного рівня, традицій соціуму, наявності професійної освіти або навичок в інвестуванні, наявності сімейного бізнесу, що потребує інвестування, рівня громадської свідомості тощо.

Зупинимось більш детально на напрямках інвестиційної поведінки домогосподарств. Сьогодні в літературі [84, 180] відзначаються такі напрямки інвестиційної поведінки домогосподарств:

- придбання простих акцій підприємств та облігацій;
- депозити банків;
- вклади до недержавних пенсійних, страхових та інвестиційних фондів;
- фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів;
- купівля нерухомості, земельних ділянок.

Усі ці напрямки здійснюються й іншими суб'єктами господарювання – фірмами та державою. Однак, на думку автора, одним із специфічних напрямків інвестиційної поведінки домогосподарств може бути їх поведінка щодо розвитку дітей (освітні, оздоровчі, виховні та інші програми). У зарубіжній літературі все частіше можна зустріти терміни «investments in children» або «parental investments», сутність яких і зводиться до вивчення майбутнього ефекту від теперішньої інвестиційної поведінки домогосподарств до дітей.

В умовах сьогодення в Україні домогосподарства найчастіше здійснюють інвестиції в депозитні рахунки, ціні папери власного підприємства, страхові полюси, вкладення в боргові зобов'язання під відсоток [135].

Однак можна зазначити, що унікальними рисами інвестиційної поведінки домогосподарств у сучасних умовах є націленість на виживання родини, збереження і збільшення накопиченого багатства, використання як легальних,

так і нелегальних джерел інвестування, ієрархія інвестування залежно від бюджетних обмежень (заробітної плати, банківського відсотка, дивідендів, ренти) і наявність економічної влади як у самій родині, так і за її межами, високий ступінь асиметричного становища домогосподарств стосовно доходу та статусу, невизначеність і суперечливість формальних (нормативних) правил. Таким чином, інвестиційна поведінка домогосподарств носить ще нерозвинений і неповноцінний характер, що стримує загальні інвестиційні процеси [69].

Значний внесок у розвиток економічної теорії домогосподарства зробив відомий американський вчений, лауреат Нобелівської премії 1992 року Г. Беккер, який розглядає рішення щодо народження дітей як інвестиційне, у якому діти виступають як «блага тривалого користування» [29]. Розв'язання такого питання надалі обов'язково буде впливати на розміри та, як зазначалося вище, структуру споживання. Тож потрібно проаналізувати фактори, що мають вплив на ухвалення такого рішення [202].

Відповідно до економічної теорії народжуваності, що є складовою фундаментальної праці Г. Беккера «Трактат про сім'ю» (1981 р.), діти перших років життя потребують значних інвестицій (належний рівень охорони здоров'я, освіти, дозвілля), але згодом починають приносити своїм батькам дохід від вкладених інвестицій. Здебільшого батьки здійснюють споживчий вибір між дітьми та іншими товарами при бюджетному обмеженні, оскільки в межах «нової економіки домогосподарства» діти виступають як блага, що потребують значних часових та грошових вкладень.

Сьогодні, в умовах зростаючої кількості серцево-судинних, онкологічних та інших захворювань у світі, а також нової загрози – тривалої пандемії COVID-19, зростає важливість інвестування в здоров'я. І ці вкладення в профілактику, дослідження, лікування вже неможливо назвати просто витратами на здоров'я, тому що рівень цих витрат повинен займати досить істотний рівень із доходів домогосподарств та мати позитивні наслідки (вчасне виявлення та запобігання хвороби, якісне та комфортне лікування, діагностика тощо) як результат цих інвестицій [134].

Отже, можна зазначити, що основною передумовою здійснення інвестиційної поведінки домогосподарствами на будь-якому рівні є наявність тимчасово вільних грошових коштів – заощаджень. Без них інвестиційна поведінка за своєю сутністю неможлива.

Результатами інвестиційної поведінки є доходи, які можуть набувати будь-яких форм залежно від напрямку інвестиційної поведінки: фінансові (дивіденди, відсотки, повернення коштів від фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів тощо); нефінансові матеріальні (наявність майна, земельних ділянок, предметів старовини – атрибутів добробуту та статусу); нематеріальні (високий рівень освіти, здоров'я членів домогосподарств, їх культурний рівень, віддача від виховання дітей тощо).

Слід зазначити, що для кожного домогосподарства результат їхньої інвестиційної поведінки буде вимірюватись по-різному. Одні й ті ж доходи будуть приносити різне задоволення. Серед факторів, які впливають на кінцевий результат інвестиційної поведінки домогосподарств, є їхні вікова структура, місце знаходження, матеріальне становище, традиції в соціумі, освітній та культурний рівень. Причому ці фактори можуть мати різний вплив залежно від рівня, на якому проявляються, – на макро-, мезо- або мікро-.

Сутність інвестиційної поведінки домогосподарств схематично зображена на рис. 1.2.

З огляду на проведені дослідження, на думку автора, інвестиційна поведінка домогосподарств – це сукупність дій щодо перетворення тимчасово вільних грошових ресурсів (доходів та заощаджень) домогосподарств у фінансові (депозити банків; купівля акцій та облігацій; вклади до пенсійних, страхових, інвестиційних фондів; фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів тощо), нефінансові матеріальні (купівля нерухомості, земельних ділянок, предметів старовини тощо) й нематеріальні (культурний рівень; освіта, здоров'я, виховання дітей тощо) активи з метою отримання різних форм доходів залежно від факторів макро-, мезо- та мікрорівня (складу, місця знаходження,

матеріального становища, освітнього та культурного рівня домогосподарств, традицій у соціумі, рівня невизначеності).

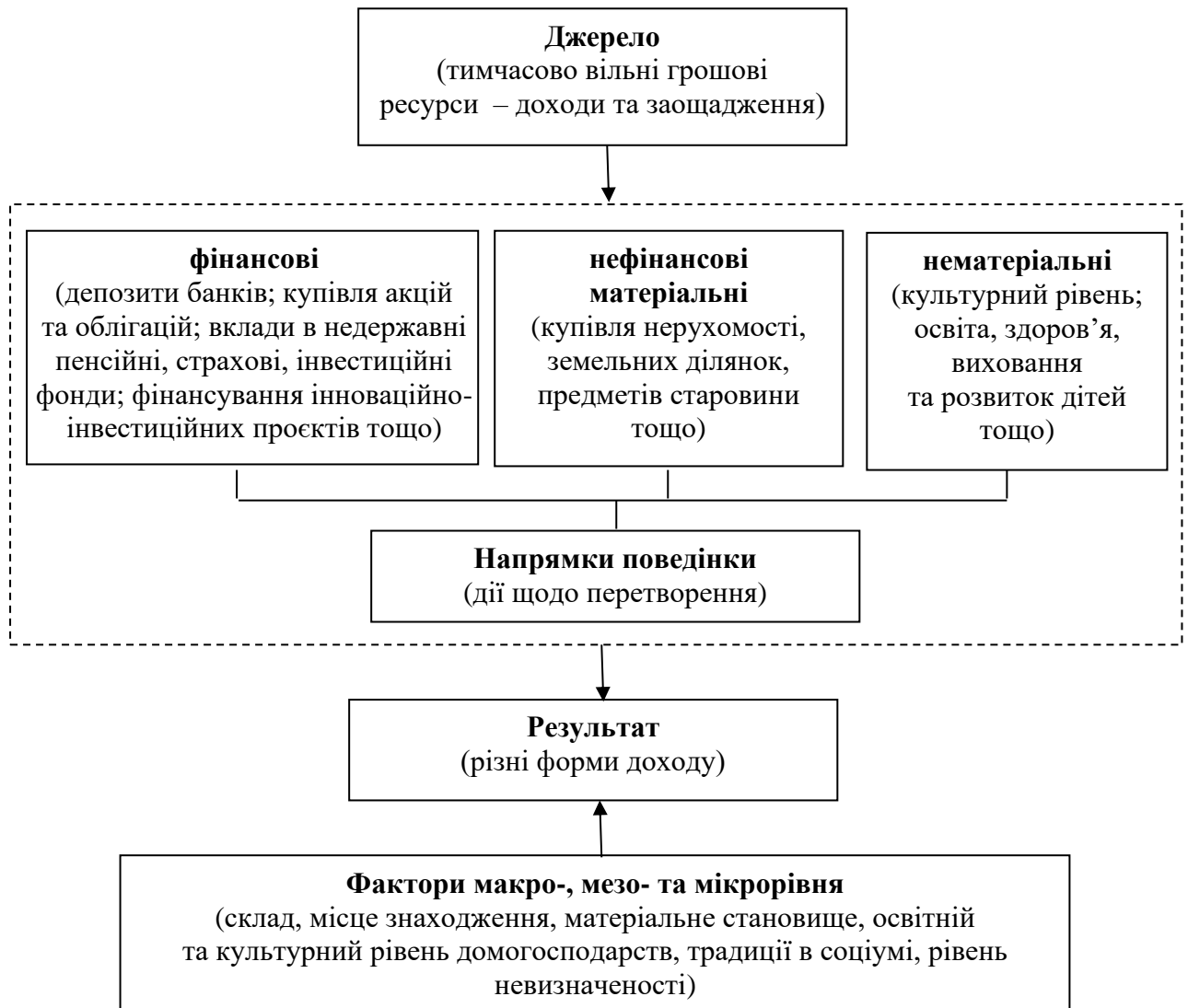


Рис. 1.2. Сутність інвестиційної поведінки домогосподарств (складено автором)

Таким чином, у дослідженні дістало подальшого розвитку поняття «інвестиційна поведінка домогосподарств» за рахунок уведення додаткових ознак для розширення напрямків інвестиційної діяльності, які, на відміну від існуючих, включають фінансові, нефінансові матеріальні, нематеріальні інвестиційні напрямки, що дозволить отримати певний результат у майбутньому, та які можливо здійснювати за умов наявності джерел для інвестицій (доходів та заощаджень) з урахуванням факторів макро-, мезо- та

мікроекономічного рівнів (складу, місця знаходження, матеріального становища, освітнього та культурного рівня домогосподарств, традицій у соціумі, рівня невизначеності).

1.3. Вплив невизначеності на поведінку домогосподарств

Як уже зазначалося вище, на інвестиційну поведінку домогосподарств на всіх рівнях впливають чимало факторів. Вплив більшості з них є досить передбачуваним та врахованим під час планування майбутньої діяльності. Однак зміни певних факторів дуже важко передбачити та спрогнозувати. Цей фактор впливу можна охарактеризувати як невизначеність. Поряд із цим інституціональний підхід до аналізу поведінки домогосподарств, який був розглянутий у п. 1.2, визначає, що невід’ємною характеристикою зовнішніх факторів, які впливають на інвестиційну поведінку домогосподарств, є невизначеність. Необхідність детального розгляду поняття «невизначеність» також зумовлено тим, що умови сьогодення характеризуються досить високим рівнем невизначеності, зокрема, через пандемію коронавірусної хвороби, яка негативно вплинула на всі сфери життєдіяльності людей у всьому світі. І жоден спеціаліст наразі не може спрогнозувати, коли ж саме світ зможе подолати цю хворобу. У таких умовах, звісно, й домогосподарства стикаються з додатковими негативними факторами. Такої думки дотримується й Дж. Ходжсон, який у [221, с. 43–47] акцентує увагу на факторах, які заважають домогосподарствам ухвалювати раціональні рішення, серед яких можна видалити: масштабність інформації, складність інформації, невизначеність. Для чіткого розуміння, як оцінювати її вплив на інвестиційну поведінку домогосподарств на мікро-, мезо- та макрорівні, необхідно провести теоретичний аналіз сутності поняття «невизначеність».

Слід зазначити, що в науковій та економічній літературі часто можна зустріти ототожнення понять «ризик» та «невизначеність». Однак, насправді, це неправильно.

Ризик є практично у всіх сферах людського життя, тому точно й однозначно сформулювати його неможливо. Через це визначення ризику залежить від сфери його використання (наприклад, у математиці під ризиком розуміється ймовірність, у страховиків – предмет страхування тощо). Не випадково в літературі можна зустріти безліч визначень ризику [185; 200]. Найбільш повно й точно, на думку автора, визначається в [117] як рівень фінансової втрати, що виражається в можливості не досягти поставленої мети; в невизначеності прогнозованого результату та в суб'єктивності оцінки прогнозованого результату.

Уперше в економічній теорії різницю між ризиком та невизначеністю досліджував Ф. Найт [155]. Згідно з його висновками невизначеність не може бути зведена тільки до оцінки ймовірності настання тих чи інших подій, тобто оцінки ризику.

Пізніше в роботі [183] автори зазначають, що існує декілька підходів до визначення поняття «невизначеність»:

- 1) як міра інформації;
- 2) як відображення стану системи щодо еталонних умов;
- 3) як наявність вибору необмеженої кількості варіантів розвитку без чітко встановлених критеріїв;
- 4) як достовірність, повнота та об'єктивність інформації;
- 5) як джерело ризику внаслідок неможливості оцінки його ймовірності.

Отже, згідно з одним із підходів невизначеність є джерелом ризику. Такої ж думки дотримується й Є. Кузьмін у [124].

Учена М. Орлова в [160] невизначеність визначає як неповноту та недостовірність інформації в умовах фактора випадковості та непередбачуваності. У свою чергу, ризик – це виникнення ситуації невизначеності, основаної на дихотомії реальної дійсності та ймовірності настання як об'єктивно несприятливого наслідку для економічного суб'єкта, так і ймовірності отримання вигоди та благ. Таким чином, ризик виникає внаслідок появи невизначеності.

Схожий підхід до вирізнення цих понять наведений у [184]. Так, невизначеність визначається як «стан неоднозначного розвитку певних подій у майбутньому, стан незнання і неможливості точного передбачення основних величин і показників розвитку деякого проєкту» [184, с. 269]; об'єктивна умова існування ризику. Тоді як «ризик» є суб'єктивною категорією та визначає «можливість недосягнення суб'єктом поставленої мети, зумовленої необхідністю прийняття рішення в умовах невизначеності» [184, с. 269].

Існує також дещо інший підхід до визначення цих понять. У [66] автори зауважують, що ситуація невизначеності характеризується тим, що ймовірність настання результатів рішення чи подій у принципі не встановлена (її не можна вгадати і вирахувати). Водночас ситуація ризику визначається як різновид невизначеної ситуації, коли настання подій імовірне та може бути визначене. Таким чином, рівень ризику можна порахувати та спрогнозувати, а невизначеність оцінити набагато складніше. Автори підкреслюють, що невизначеність – ситуація, коли повністю або частково відсутня інформація про можливі стани економічної системи або зовнішнього середовища; коли в системі можливі ті чи інші непередбачувані події [66, с. 57].

Отже, невизначеність та ризик є не тотожними поняттями. Невизначеність є джерелом та передумовою виникнення ризику в діяльності суб'єктів господарювання.

Питання дослідження невизначеності під час здійснення діяльності суб'єктами господарювання торкалися вчені з давніх часів. Але й досі тут немає остаточного рішення, що ж саме являє собою невизначеність. Так, ще в роботі Дж. Шекла [18] у 1975 році невизначеність визначалась як заперечення стану рівноваги; щось суб'єктивне, проте обмежене можливостями як особистими, так і навколишнього середовища.

Автор Д. Норкотт у своїй роботі [156] невизначеність визначав через:

можливість того, що фактичне значення показника відхилиться від очікуваного;

неможливість визначити значення результуючого показника, змінні фактори якого не визначені;

фактори, чий вплив неможливо передбачити.

Схожий підхід є в роботі В. та І. Глушченків [58]. Вони зауважують, що невизначеність може бути у випадках, коли неможливо оцінити ймовірність потенційних результатів та виникає під час протидії розумного супротивника. Але водночас вони зазначають, що невизначеність виникає, коли необхідні фактори настільки нові, що неможливо отримати достатньо інформації. Тобто вони застосовують різні підходи до визначення цього поняття.

Чинником, який не дозволяє досягнути бажаних показників діяльності, у тому числі високого рівня гарантування економічної безпеки, називає невизначеність М. Копитко в [113].

Такого підходу дотримується й І. Рішняк, який невизначеністю вважає стан неоднозначності розвитку певних подій у майбутньому, стан нашого незнання і неможливості точного передбачення основних величин і показників розвитку деякого проєкту [184].

Наведені вище дефініції поняття «невизначеність» можна згрупувати за однаковою ознакою, якою є визначення поняття через можливості передбачення подій у майбутньому.

Нижче наведемо дефініції поняття з позиції якості інформації. Так, у [58] І. та В. Глушченки зазначають, що невизначеність виникає під час протидії розумного супротивника або коли необхідні фактори настільки нові, що неможливо отримати достатньо інформації. Тобто вони акцентують на неможливості отримання достатньої кількості інформації.

Таку ж думку поділяють й інші автори, зокрема Б. Райзберг, Л. Лозовський, О. Стародубцева в [178] визначають невизначеність як недостатність відомостей щодо умов, у яких буде протікати економічна діяльність; В. Вітлинський, П. Верченко в [50] зауважують, що невизначеність характеризується недостатньою забезпеченістю знаннями; автори в [72] виділяють недостатню інформованість про ймовірність майбутніх подій; про

повну або часткову відсутність інформації під час невизначеності говорять А. Грималюк [62] та Н. Данько, Г. Довгаль [66].

Р. Трухаєв у [156] характеризує невизначеність як ситуацію, що обґрунтована недостатньою надійністю та кількістю інформації, на основі якої приймається вибір рішення. У цій дефініції поряд із кількістю ще акцентується увага на надійності інформації, отриманої для прийняття рішення. Такої ж думки дотримуються Г. Тарасюк і Д. Поліщук [210] та М. Орлова [160].

Базуючись на наведених дефініціях, проведено морфологічний аналіз поняття «невизначеність» за двома підходами – щодо можливостей передбачення та щодо якості інформації (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Морфологічний аналіз поняття «невизначеність»

Визначення	Родове поняття	Джерело
1	2	3
Підхід щодо можливостей передбачення		
можливість того, що фактичне значення показника відхилиться від очікуваного; неможливість визначити значення результуючого показника, змінні фактори якого не визначені; фактори, чий вплив неможливо передбачити	можливість відхилення показника від очікуваного, неможливість передбачення впливу певних факторів	Д. Норкотт [156]
може виникати у випадках, коли неможливо оцінити ймовірність потенційних результатів	неможливість оцінити ймовірність потенційних результатів	В. Глущенко, І. Глущенко [58]
є чинником, який не дозволяє досягнути бажаних показників діяльності, у тому числі високого рівня гарантування економічної безпеки	чинник, який не дозволяє досягнути бажаних показників діяльності	М. Копитко [113]
стан неоднозначності розвитку певних подій у майбутньому, стан нашого незнання і неможливості точного передбачення основних величин і показників розвитку деякого проєкту	стан неоднозначності, незнання і неможливості точного передбачення	І. Рішняк [184]

Продовження табл. 1.7

1	2	3
заперечення стану рівноваги; щось суб'єктивне, проте обмежене можливостями, як особистими, так і навколишнього середовища	щось суб'єктивне, обмежене можливостями	Г. Шекл [18]
одна з найважливіших сторін об'єктивної реальності, для якої характерні такі риси: відсутність чітких граней між об'єктами, переважання залежності властивостей та станів над їх відносною незалежністю, прояв необхідності не як неминучості, а як можливості і випадковості	сторона об'єктивної реальності	В. Решетило, Ю. Федотова [172, с. 14]
низький рівень передбачуваності, передбачення умов	низький рівень передбачуваності, передбачення	Б. Райзберг, Л. Лозовський, О. Стародубцева [178]
Підхід щодо якості інформації		
виникає під час протидії розумного супротивника або коли необхідні фактори настільки нові, що неможливо отримати достатньої інформації	неможливість отримання достатньої інформації	В. Глущенко, І. Глущенко [58]
обґрунтована недостатньою надійністю та кількістю інформації, на основі якої приймається вибір рішення	недостатня надійність та кількість інформації	Р. Трухасєв [156]
за якої повністю або частково відсутня інформація про ймовірні майбутні події	відсутність інформації	А. Грималюк [62]
недостатність відомостей щодо умов, у яких буде протікати економічна діяльність	недостатність відомостей	Б. Райзберг, Л. Лозовський, О. Стародубцева [178]
фундаментальна характеристика недостатньої забезпеченості процесу прийняття економічних рішень знаннями відносно певної проблемної ситуації	недостатня забезпеченість знаннями	В. Вітлинський, П. Верченко [50]
неоднозначність, відсутність знання про результати та умови розв'язку	неоднозначність, відсутність знання	Г. Тарасюк, Д. Поліщук [210, с. 130]

Закінчення табл. 1.7

1	2	3
недостатня інформованість про ймовірність майбутніх подій, які впливають на долю учасників ринку	недостатня інформованість про ймовірність майбутніх подій	В. Базилевич та ін. [72]
неповнота та недостовірність інформації в умовах фактора випадковості чи протидії	неповнота та недостовірність інформації	М. Орлова [160]
недостатня обізнаність і необхідність діяти, спираючись на думку, а не на знання	недостатня обізнаність	Ф. Найт [155]
ситуація, коли повністю або частково відсутня інформація про можливі стани економічної системи або зовнішнього середовища	відсутність інформації	Н. Данько, Г. Довгаль [66]

Для більш повного розуміння сутності поняття «невизначеність» необхідно розглянути її основні характеристики. Так, А. Холіна [222], Н. Данько та Г. Довгаль [66] серед основних характеристик невизначеності виділяють ймовірнісну невизначеність, неповноту знань і протидії. О. Кулагін [125, с. 64] виокремлює такі характеристики невизначеності: непередбачуваність, випадковість, неоднозначність та нечіткість. М. Копитко [113] зазначає, що невизначеність характеризують фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, ступінь впливу та/або значення яких частково відомі або не відомі повністю. Р. Халлман у [9] характеризує невизначеність як ситуацію, яка має ознаки подвійності, суперечливості та незв'язності інформації. Для оцінки невизначеності В. Фостолович та В. Кудлаєнко [215] пропонують застосовувати показник ентропії як міру невизначеності нашого знання про кількість інформації, необхідної для уникнення цієї невизначеності. Чим більше цей показник, тим вище рівень невизначеності.

До такого джерела невизначеності, як неповнота знань, відносять: відсутність достатніх відомостей як про саму економічну систему, так і про процеси, які в ній відбуваються. Випадкова або навмисна протидія з боку інших

економічних суб'єктів може проявлятися в порушенні договірних зобов'язань постачальниками, невизначеності попиту на продукцію, труднощах її збуту, а також невизначеності, породженої конкурентним оточенням. Імовірнісна невизначеність – дія випадкових зовнішніх чинників, які не можна передбачити, передбачити через недостатність знань або через невизначеність самих природних явищ [222].

Варто зазначити, що для аналізу поведінки домогосподарств в умовах невизначеності слід розуміти, що необхідно розрізняти умови невизначеності середовища та особистісну невизначеність, оскільки всі люди неоднозначно сприймають та діють у тих самих умовах, що залежить від багатьох факторів, таких як мотиви, освіта, освіченість, життєвий досвід, думки, психологічний стан тощо. Такої думки дотримуються й деякі автори. Так, М. Копитко в [113] та О. Кулагін у [125] визначають два види невизначеності – середовища та особистісну. Автор В. Мейс у [15] зазначає, що для дослідження ситуації невизначеності потрібно враховувати не тільки внутрішні та зовнішні показники невизначеності, а й із можливостями особистості справлятися з невизначеністю в будь-якій сфері життєдіяльності. Так, Т. Корнілова в [114] зазначає, що невизначеність результату дій або виборів суб'єкта залежить не стільки від змін зовнішніх обставин, скільки від суб'єктивної невизначеності, пов'язаної, зокрема, з можливостями пізнавальних стратегій суб'єкта.

Отже, ґрунтуючись на проведеному дослідженні сутності дефініції «невизначеність» та її характеристик, можна зробити такий висновок. Невизначеність середовища, на думку автора, – це сторона об'єктивної реальності, яка характеризується недостатністю достовірної інформації для ухвалення рішень, що зумовлює виникнення стану неоднозначності, незнання і неможливості точного передбачення можливого розвитку подій, які можуть вплинути на досягнення бажаних результатів у діяльності суб'єктів господарювання (домогосподарств) (рис. 1.3).

Поряд із поняттям невизначеності середовища, сутність якого з'ясовано вище, слід більш детально розглянути сутність особистісної невизначеності.

В основі цього поняття лежить поведінковий аспект сприйняття різними людьми одних і тих же подій.

Оскільки нами було обґрунтовано застосування інституціонально-поведінкового підходу до визначення інвестиційної поведінки людей – членів домогосподарств, то слід більш детально зупинитись на цьому аспекті поняття «невизначеність».

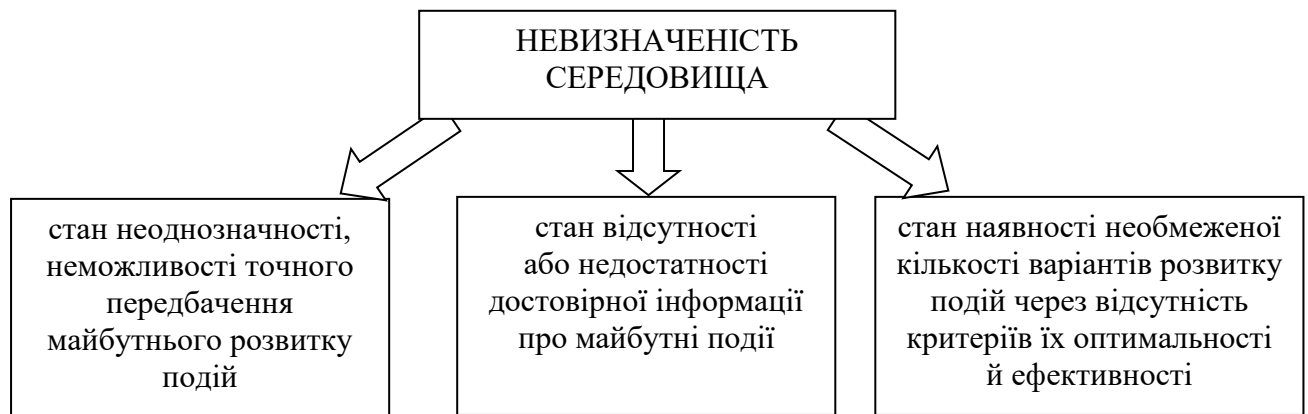


Рис. 1.3. Фактори формування невизначеності середовища

Необхідність розгляду невизначеності не тільки з позиції можливості передбачення подій у майбутньому та якості інформації, підтверджується й дослідженнями Д. Канемана [10 – 12; 88; 89] та Р. Талера [16; 22; 208; 209], які були відзначені нобелівськими преміями. У своїх дослідженнях вони переймалися проблемами економічної поведінки людей під час ухвалення рішень у ситуаціях невизначеності.

Із позиції психології невизначеність завжди характеризується ухваленням певних рішень у некомфортних умовах, тому невизначеність вважається результатом особистісної поведінки людини залежно від об’єктивних особливостей ситуації, в якій опинилася людина [181]. У [40] зазначається, що в умовах невизначеності раціональна поведінка стає проблематичною, тому особливого значення набувають особистісні психологічні особливості поведінки людей.

Тому зупинимось більш детально на особливостях економічної поведінки та інвестиційної поведінки як різновиду економічної в умовах невизначеності. Зазначимо, що в умовах невизначеності людина може поводитись не зовсім адекватно та раціонально з позиції здорового глузду. Це підтверджується дослідженнями вчених, які виокремили низку проблемних моментів поведінки (ефектів) в умовах невизначеності [89; 112; 130]:

ймовірність і правдоподібність певної події порівнюється з подіями в цей момент;

переоцінка значимості подій, які запам'ятовуються;

недостатнє урахування суб'єктивної інформації і використання власного досвіду для прийняття переважно суб'єктивних рішень;

сприйняття та оцінка подій та ймовірності їх настання залежать від накопиченого досвіду;

переоцінюється ймовірність бажаної події і недооцінюється ймовірність небажаної;

порівняння подій із певним моментом, який не завжди є найкращим для порівняння;

недооцінюється можливість ймовірних подій і переоцінюється малоймовірних;

намагання встановлення зв'язків між послідовними (але незалежними) подіями;

схильність до ризику в групі.

Із позиції С. Максименка [137] невизначеність – це стан, який виникає під час об'єднання мінливості ознак двох або більше психічних явищ.

Усі наведені аспекти з'являються саме через поведінкові особливості людей. Тому слід більш детально на них зупинитись.

Економічна поведінка має свої особливості. Існують різні підходи до їх визначення. Так, визначають економічну поведінку через 12 взаємопов'язаних підсистем [149; 164]:

1. Емоційна (почуття, емоції).

2. Вольова (стимули, мотиви, прагнення, бажання, вибір, рішення).
3. Пізнавальна (відчуття, сприйняття, пам'ять, уявлення, мислення, здібності, навички, уміння, досвід та компетентність).
4. Цільова (цілі, моделі та орієнтири поведінки).
5. Програмна (стратегії та тактики поведінки).
6. Інституційна (нормативні коди, правила та обмеження).
7. Регулятивна (корекція, модифікації і трансформації цілей, моделей та орієнтирів поведінки).
8. Результативна (проміжні та результативні підсумки).
9. Процесна (дії та бездії).
10. Координаційно-субординаційна (суб'єктні та суб'єктно-об'єктні взаємозалежності та відносини).
11. Інформаційно-інституційна (засоби та інструменти досягнення цілей).
12. Інвайронментальна (умови досягнення цілей).

Схожий підхід використовує О. Дейнека [68] та виокремлює інші підсистеми:

економічні, практичні, гностичні, глоричні, пунічні, альтруїстичні, егоїстичні емоції і почуття;

сприйняття та ставлення до грошей, речей, товарів, послуг тощо;

економічні уявлення та економічне мислення;

вольові компоненти економічної свідомості.

Розгляд цих складових економічної (інвестиційної поведінки) дозволяє зробити висновок про важливість урахування індивідуально-психологічних особливостей людей в умовах невизначеності. Цього підходу дотримуються й інші вчені.

Так, у [165] та [233] виокремлені такі індивідуально-психологічні компоненти формування економічної (інвестиційної) поведінки:

потрібно-мотиваційний компонент. Потреби в людей виникають внаслідок певного дискомфорту, що, в свою чергу, зумовлює усвідомленість мотивів поведінки для усунення виявленого дискомфорту;

афективний компонент (емоції), який відображає ставлення суб'єкта до об'єкта або іншого суб'єкта в умовах невизначеності;

когнітивний компонент, який розглядає раціональність поведінки при прийнятті рішень;

вольовий компонент містить норми, інтереси, вчинки та діяльність, які визначають певну поведінку.

Автор Л. Василькевич у [45] економічну поведінку розглядає як сукупність економічних інтересів, прагматичної мотивації, раціональності людської діяльності.

Таким чином, можна зробити висновок про необхідність урахування індивідуально-психологічних (поведінкових) особливостей людей під час економічної (інвестиційної) поведінки домогосподарств в умовах невизначеності.

З огляду на проведений аналіз факторів, що можуть впливати на поведінку людей та формувати особистісну невизначеність, убачаємо за доцільне виокремити такі:

1. Неоднозначні мотиви поведінки. Це такі ситуації, коли людина відчуває дискомфорт та незадоволеність, однак не завжди розуміє, як себе вести, тому мотиви можуть бути не повністю усвідомленими та неоднозначними.

2. Відсутність або мінливість цілей. Ситуації, коли людина схильна до невпевненості в собі, є дуже вразливою до чужих думок, що часто призводить до відхилення від раніше намічених цілей. Також крайнім проявом цієї особливості є повна відсутність цілей, прагнень – ситуації, коли людина лише «пливе за течією».

3. Недостатність інформації. Брак достовірної інформації викликає у людей нерозуміння процесів та подій, виникнення власних, часто неправильних думок, які стають причиною нестабільності психічних станів у людей.

4. Несхильність до ризику. Якщо людина більше схильна до ризику, то вплив цієї особливості на особистісну невизначеність не буде істотним. Якщо ж

людина не схильна до ризику, то будь-які коливання в зовнішньому середовищі будуть призводити до нерациональної, а часто ірраціональної поведінки.

5. Психологічна неготовність. Тут важливим є риси характеру людини, її темперамент, швидкість реакції, здібності, відчуття, сприйняття, пам'ять, уважність тощо. Якщо психологічно людина не готова до викликів та складних ситуацій, то рівень невизначеності в неї буде вищий.

6. Емоційно-вольова нестійкість до викликів. Ситуації, коли емоції та недостатня воля людини заважають раціонально мислити, знижує інтерес до діяльності, що зумовлює виникнення паніки, повної апатії та інших розладів у поведінці.

Схематично фактори формування особистісної невизначеності домогосподарств наведено на рис. 1.4.

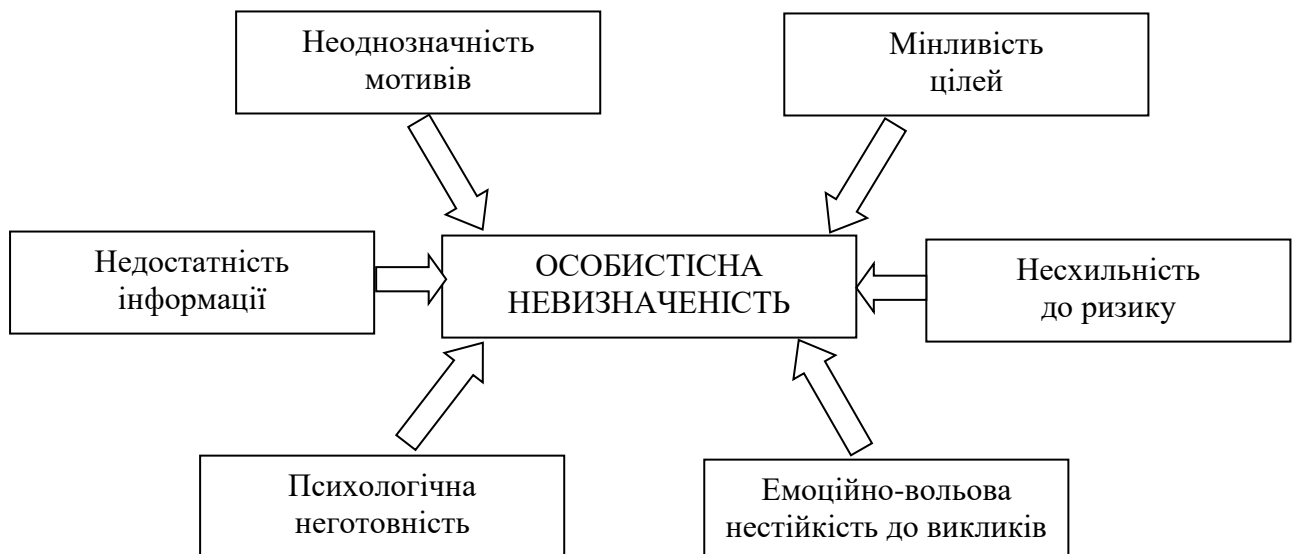


Рис. 1.4. Фактори формування особистісної невизначеності домогосподарств

Таким чином, особистісна невизначеність, на думку автора, – це суб'єктивний стан домогосподарства, який характеризується певними індивідуально-психологічними особливостями членів домогосподарств – неоднозначністю мотивів поведінки, мінливістю або відсутністю цілей,

недостатністю інформації, несхильністю до ризику, психологічною неготовністю та емоційно-вольовою нестійкістю до викликів, що постійно з'являються в зовнішньому середовищі та потребують певних поведінкових реакцій.

Отже, проведений аналіз сутності понять «невизначеність середовища» та «особистісна невизначеність» дозволив сформулювати поняття невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств (рис. 1.5).

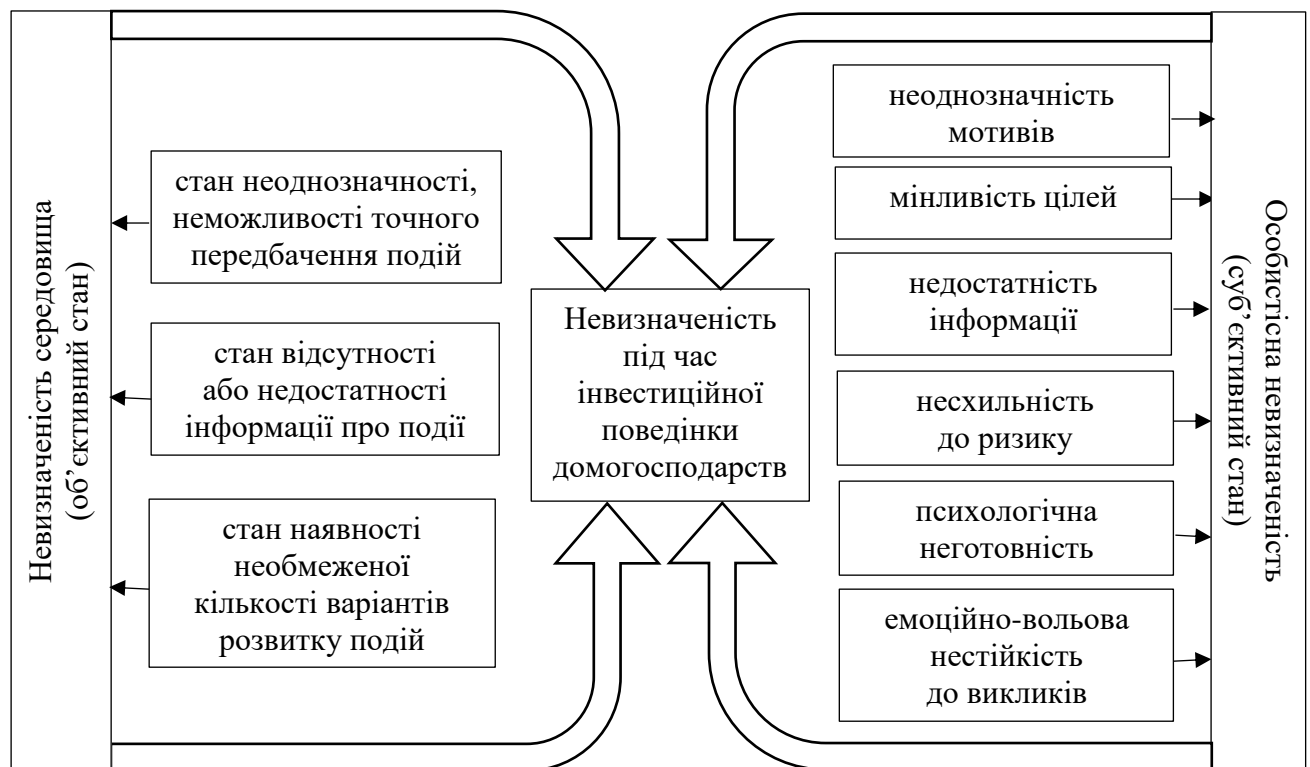


Рис. 1.5. Трактування поняття «невизначеність» під час інвестиційної поведінки домогосподарств (розроблено автором)

Таким чином, у дослідженні невизначеність розуміється як сполучення об'єктивного стану зовнішнього середовища (невизначеність середовища), що характеризується неякісною інформацією, неможливістю чіткого розуміння майбутніх подій, відсутністю точних варіантів розвитку подій, та суб'єктивного стану домогосподарств (особистісна невизначеність), що відрізняється поведінковими особливостями домогосподарств (неоднозначністю мотивів поведінки, мінливістю або відсутністю цілей, недостатністю інформації,

несхильністю до ризику, психологічною неготовністю та емоційно-вольовою нестійкістю до викликів зовнішнього середовища).

Висновки до розділу 1

Суб'єктами господарювання є держава, підприємства та домогосподарства. Під час здійснення будь-якої діяльності можна говорити про їх економічну поведінку.

Поняття економічної поведінки розглядалось у всіх концепціях економічної думки, еволюціонувало разом із ними. На сьогодні трактування поняття «економічна поведінка» базується на поєднанні двох підходів: неокласичного та інституціонально-поведінкового.

Автором запропоновано під економічною поведінкою суб'єктів господарювання розуміти сукупність не випадкових дій суб'єктів господарювання, які відрізняються за сутністю, способом, характером і мотивацією залежно від цілей і завдань суб'єкта, його досвіду, а також умов, в яких йому доводиться здійснювати свою діяльність.

Серед основних видів економічної поведінки можна виокремити споживчий, монетарний, підприємницький та інвестиційний. Інвестиційному виду поведінки суб'єктів господарювання необхідно приділяти значної уваги, оскільки в умовах сьогодення інвестиційна діяльність є рушійною силою економіки будь-якої країни.

Одним із основних суб'єктів господарювання є домогосподарство, яким може бути індивід або група людей, які частіше за все мають шлюбно-споріднені зв'язки, мешкають на одній території та ведуть сумісний побут, мають сумісний бюджет, часто сумісну власність, ведуть сумісне господарство та мають можливість самостійності в ухваленні рішень.

Сучасна економічна парадигма містить аспекти інституціональної та поведінкової економіки. Акцентування уваги на поведінці в часі та в умовах невизначеності доводить необхідність застосування саме інституціонального підходу до аналізу поведінки домогосподарств.

Автором проаналізовано функції домогосподарств та обґрунтовано доцільність виокремлення інвестиційної функції. Отже, домогосподарство здійснює певну поведінку в різних сферах, зокрема й в інвестиційній.

Домогосподарства функціонують на всіх рівнях економіки:

на мікрорівні – власне як окремий суб'єкт господарювання;

на мезорівні – як суб'єкти господарювання, які функціонують та мають певні особливості залежно від регіонів країни;

на макрорівні – як сукупність суб'єктів господарювання, яка має вплив на економіку держави.

Автором запропоновано визначення сутності поняття «інвестиційна поведінка домогосподарств». Це сукупність дій щодо трансформації заощаджень та доходів, які має домогосподарство, у певні форми доходів шляхом здійснення інвестиційної діяльності за різними напрямками. При цьому на інвестиційну поведінку домогосподарств на всіх рівнях мають вплив певні фактори.

Сьогоднішні умови діяльності всіх суб'єктів господарювання характеризуються високим рівнем невизначеності. Є декілька підходів до трактування цього поняття, які можна звести до таких – із позиції неоднозначності, неможливості передбачення, необмеженості в кількості варіантів розвитку подій у майбутньому та з позиції якості інформації. Ці фактори характеризують невизначеність середовища.

Згідно з авторським підходом особливістю поведінки домогосподарств є те, що поряд із об'єктивною стороною виникнення невизначеності (невизначеність середовища) необхідно враховувати також поведінковий аспект такої діяльності (особистісна невизначеність). Особистісна невизначеність характеризується певними узгодженими між собою індивідуально-психологічними особливостями членів домогосподарств – неоднозначністю мотивів поведінки, мінливістю або відсутністю цілей, недостатністю інформації, неохочістю до ризику, психологічною неготовністю та емоційно-вольовою нестійкістю до викликів, що постійно з'являються в зовнішньому середовищі та потребують певних поведінкових реакцій.

Автором запропоновано визначати поняття «невизначеність» як комбінацію двох станів – об’єктивного (невизначеність середовища) та суб’єктивного (особистісна невизначеність), що дозволить приймати ефективні рішення під час інвестиційної поведінки домогосподарств.

Основні результати наукових досліджень, викладених у розділі 1, опубліковано в працях: [1 – 4; 7 – 15].

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ СТРУКТУРИ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ У КОНТЕКСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ

2.1. Аналіз рівня та структури доходів і витрат домогосподарств на макрорівні

На думку автора, домогосподарством є окремий самотійний учасник ринкових відносин – суб'єкт господарювання, яким може бути індивід або група людей, які частіше за все мають шлюбно-споріднені зв'язки, мешкають на одній території та ведуть сумісний побут, мають сумісний бюджет, часто сумісну власність, ведуть сумісне господарство та мають можливість самотійності в ухваленні рішень.

З огляду на це, склад домогосподарства може бути різний: одна особа, дві особи, три, чотири та більше. Згідно з офіційними даними Державної служби статистики [218] найбільш питому вагу становлять домогосподарства, які у своєму складі не мають дітей. Характеристику складу домогосподарств в Україні за 2004 – 2019 роки наведено в табл. 2.1.

Найбільш часто в Україні зустрічаються домогосподарства, які мають одну дитину, до того ж їх питома вага серед домогосподарств із дітьми збільшується з кожним роком. Інші – домогосподарства із двома й більше дітьми. Серед цієї категорії абсолютна більшість із них мають дві дитини. Останнім часом спостерігається тенденція до незначного збільшення домогосподарств із двома дітьми. Однак в останні роки показник середнього розміру домогосподарства залишається незмінним – на рівні 2,58 особи. Слід зазначити, що домогосподарство з однією дитиною не забезпечує простого відтворення робочої сили. За такої ситуації чисельність населення, а отже, й потенційної робочої сили, буде скорочуватися з кожним поколінням більш ніж у два рази. Таке скорочення катастрофічне для економіки країни. Домогосподарство із двома

дітьми також не забезпечує простого відтворення, однак уже в значно меншому розмірі. Для простого відтворення більшість домогосподарств повинно мати дві або три дитини у своєму складі, але економічне становище нашої країни цю можливість обмежує. Саме тому в цьому дослідженні розглянемо два найпоширеніших типи домогосподарств: з однією дитиною та з двома дітьми.

Таблиця 2.1

Характеристика складу домогосподарств за 2004 – 2019 роки

Показники	Роки															
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	2014*	2015*	2016*	2017*	2018*	2019*
Середній розмір домогосподарства, осіб	2,62	2,61	2,60	2,60	2,60	2,60	2,59	2,59	2,58	2,58	2,58	2,59	2,58	2,58	2,58	2,58
Розподіл домогосподарств за кількістю осіб у їх складі, %:																
одна особа	22,4	22,2	24,6	24,0	23,7	23,2	23,4	23,6	22,4	22,6	22,8	20,3	19,7	19,9	19,7	19,5
дві особи	30,2	29,3	27,2	27,1	27,0	28,6	28,3	27,9	30,0	29,1	29,6	32,5	32,3	32,0	32,8	33,4
три особи	23,3	24,5	23,4	25,0	25,7	25,2	25,5	25,8	25,0	26,9	25,3	25,9	26,9	27,3	26,5	26,7
чотири особи і більше	24,1	24,0	24,8	23,9	23,6	23,0	22,8	22,7	22,6	21,4	22,3	21,3	21,1	20,8	21,0	26,7
Частка домогосподарств із дітьми до 18 років, %	37,2	37,5	37,7	37,7	37,8	37,8	37,9	38,0	38,0	38,0	38,0	38,2	38,2	38,2	37,8	37,9
Частка домогосподарств без дітей, %	62,8	62,5	62,3	62,3	62,2	62,2	62,1	62,0	62,0	62,0	62,0	61,8	61,8	61,8	62,2	62,1
Розподіл домогосподарств із дітьми (%) за кількістю дітей у їх складі:																
одна дитина	65,3	68,3	65,9	68,1	70,7	72,1	73,6	74,9	75,6	75,4	73,6	75,7	76,0	75,4	75,1	74,6
дві дитини	29,5	28,3	29,1	27,9	25,5	24,2	23,4	22,5	21,8	22,4	23,3	21,2	21,4	21,9	21,4	22,6
три дитини і більше	5,2	3,4	5,0	4,0	3,8	3,7	3,0	2,6	2,6	2,2	3,1	3,1	2,6	2,7	3,5	2,8

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Для аналізу інвестиційної поведінки домогосподарств необхідно передусім проаналізувати їхні доходи та витрати. Структуру доходів домогосподарств в Україні за 2004 – 2019 роки наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Структура доходів домогосподарств у 2005 – 2019 роках (узагальнено автором за [191])

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.*	2015 р.*	2016 р.*	2017 р.*	2018 р.*	2019 р.*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12	13	14	15	16	17
Доходи населення, млн грн	38404	47061	623289	845641	894286	1101175	1266753	1457864	1548733	1516768	1735858	198771	2604167	3158749,82	3699346
Середній розмір домогосподарства (осіб)	2,61	2,6	2,6	2,6	2,6	2,59	2,59	2,58	2,58	2,58	2,59	2,58	2,58	2,58	2,58
Кількість домогосподарств (тис.)	17539,4	17417,5	17341,1	17199	17096,8	17050,3	17022,7	16984,1	16958,7	16076,3	15073,7	15033,4	14985,6	14934,9	14881,7
Сукупні ресурси в середньому за рік у розрахунку на одне домогосподарство, грн	21745,56	27102,68	35942,88	49168,03	52307,22	64583,91	74415,52	85836,99	91323,8	94348,08	115158,06	132356,69	173777,93	211501,24	248583,56
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн	1812,13	2258,56	2995,24	4097,34	4358,93	5381,99	6201,29	7153,08	7610,32	7862,34	9596,50	11029,72	14481,49	17625,1	20715,30
Дохід у розрахунку на одну особу, грн	694,30	868,68	1152,02	1575,90	1676,51	2077,99	2394,32	2772,51	2949,74	3047,42	3705,21	4275,09	5612,98	6831,434	8029,18
Структура сукупних ресурсів домогосподарств, %															
Грошові доходи	86,4	87,6	89	87,9	88,5	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2	89,4	86,0	87,5	89,9	92,0
– оплата праці	46	48,4	50,6	49,4	47,9	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8	47,2	46,7	52,4	54,5	57,3
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	4,9	4,6	5,2	5,3	5,1	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2	5,5	5,2	4,4	6,0	6,5
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	4,6	3,8	3,6	3,3	2,9	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2	3,4	2,9	3,0	2,5	2,4

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12	13	14	15	16	17
– грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,9	7,1	6,6	6,8	6,6	6,2	6,8	6,2	6,2	7,0	8,1	8,1	7,5	7,0	6,6
– пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	24	23,7	23	23,1	26	25,8	25,5	27,1	27,1	27,0	25,2	23,1	20,2	19,9	19,2
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	6	5,4	4,8	4	4,6		4,8	3,8	3,9	4,6	5,1	4,8	4,0	3,8	3,6
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,5	0,6	0,7	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	1,3	4,7	4,7	2,8	0,7
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Інші надходження	6,5	5,8	5	7,1	5,7	4,8	5,2	4,1	4,4	3,4	3,8	4,1	3,4	3,1	3,3

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Слід зазначити, що основним джерелом доходів українських домогосподарств є грошові доходи у вигляді оплати праці; доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості; доходів від продажу сільськогосподарської продукції; пенсій, стипендій, соціальної допомоги, наданих готівкою; грошової допомоги від родичів, інших осіб та інших грошових доходів [197]. Питома вага грошових доходів коливається від 86 % (найнижчий показник) у 2016 році до 92 % (найвищий показник) у 2019 році. Другим джерелом доходів домогосподарств є вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель. Тобто це ті гроші, які фактично були не отримані готівкою, але які й не були витрачені на придбання низки товарів, а вироблені самотужки. Структуру джерел доходів домогосподарств за 2005 – 2019 роки наведено на рис. 2.1.

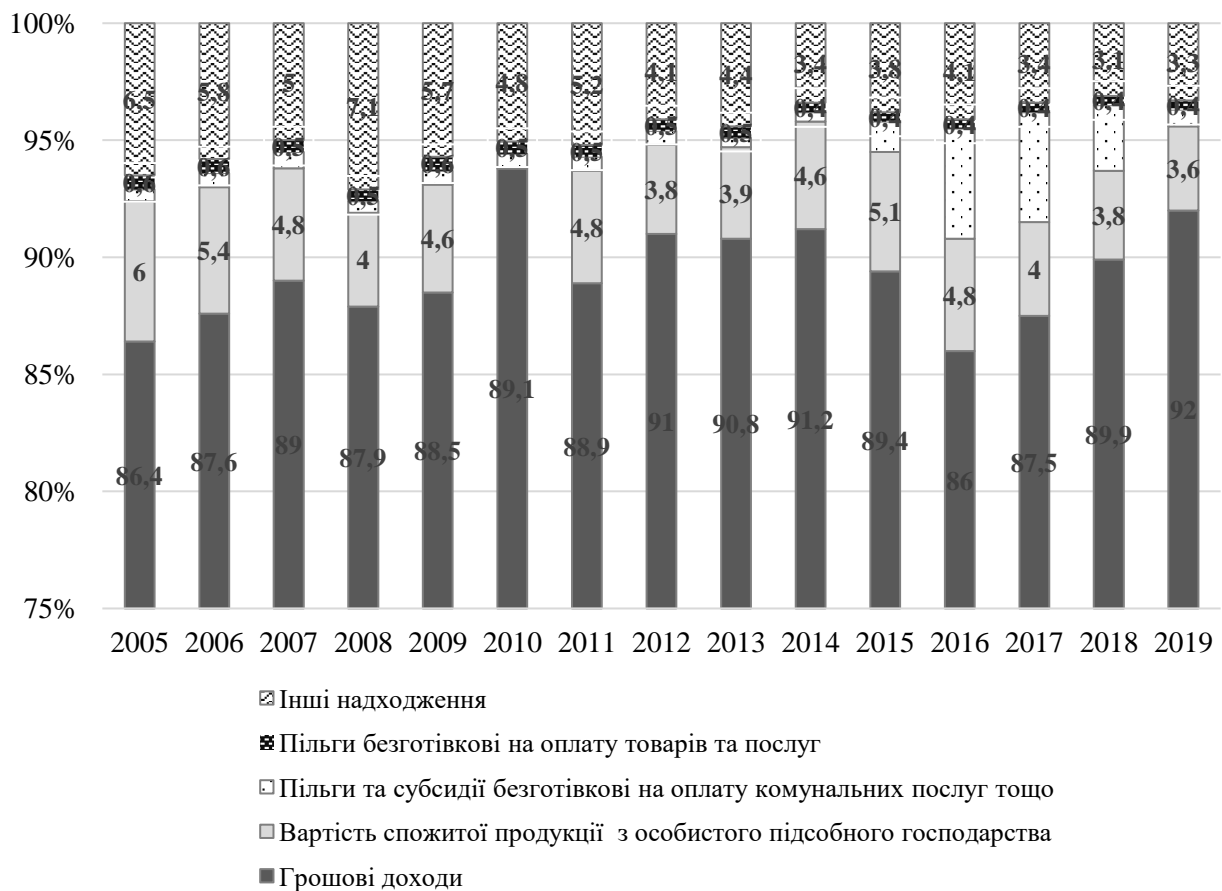


Рис. 2.1. Структура джерел доходів домогосподарств (за даними [191])

Серед грошових доходів також можна визначити найбільш впливові джерела формування доходів домогосподарств (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Структура грошових доходів (% до загальних доходів) [6]

Джерело	Роки					
	2014*	2015*	2016*	2017*	2018*	2019*
Оплата праці	48,8	47,2	46,7	52,4	54,5	57,3
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	5,2	5,5	5,2	4,4	6,0	6,5
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,2	3,4	2,9	3,0	2,5	2,4
Пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	27,0	25,2	23,1	20,2	19,9	19,2
Грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	7,0	8,1	8,1	7,5	7,0	6,6
Всього грошових коштів	91,2	89,4	86,0	87,5	89,9	92,0

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Серед грошових доходів найбільшим джерелом є оплата праці. Відсоток оплати праці в структурі грошових доходів домогосподарств коливається від 46 % (найнижчий показник) у 2005 році до 57,3 % (найвищий показник) у 2019 році.

Наступним за значимістю джерелом грошових доходів є пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою, однак в останні роки питома вага цих джерел скоротилася з 27,1 % (найвищого показника) у 2013 році до 19,2 % (найнижчого показника) у 2019 році. Також дещо знизились грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи, тоді як доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості мають тенденцію до зростання. З огляду на проведений аналіз, можна зробити висновок, що найбільш значущим для українських домогосподарств джерелом доходів так і залишається оплата праці членів домогосподарств.

Для того щоб зрозуміти реальний рівень доходів домогосподарств, необхідно провести порівняльний аналіз прожиткового мінімуму та реальної заробітної плати домогосподарств [167].

Варто відзначити, що в Україні прожитковий мінімум визначається нормативним методом у розрахунку на місяць на одну особу. Крім того, прожитковий мінімум визначається диференційовано залежно від вікового критерію або залежно від соціальної та демографічної групи: для дітей віком до 6 років; для дітей віком від 6 до 18 років; для працездатних осіб; для осіб, які втратили працездатність [174].

У табл. 2.4 наведено розрахунки сумарного прожиткового мінімуму для домогосподарств, які мають одну дитину віком 1 – 6 років та 6 – 18 років, і домогосподарств із двома дітьми (віком до 6 років і 6 – 18 років). Дані щодо прожиткового мінімуму за роками отримані на Фінансовому порталі [175].

Наведені розрахунки дозволяють зробити висновки, що реальний прожитковий мінімум мав істотне зниження у 2014 – 2015 роках унаслідок значного зростання індексу інфляції, тоді як номінальний прожитковий мінімум не змінився, що негативно характеризувало стан вітчизняної економіки та має поганий вплив на добробут домогосподарств.

В останні роки (починаючи з 2016 року) реальний прожитковий мінімум має тенденцію до зростання, що зумовлено відносною стабілізацією політичного та економічного становища України та зменшенням рівня інфляції в країні. Однак у 2020 році темп зростання реального прожиткового мінімуму значно знизився з 15,3 % у 2019 році до 6,2 % у 2020 році. Це зумовлено підвищенням рівня невизначеності зовнішнього середовища через певну політичну та економічну напруженість в українському суспільстві та, звісно, внаслідок впливу пандемії COVID-19 на всі сфери життєдіяльності суспільства.

Розглянемо, наскільки реальний дохід домогосподарства (заробітна плата його працездатних осіб) відрізняється від величини реального прожиткового мінімуму.

Таблиця 2.4

**Динаміка реального прожиткового мінімуму домогосподарства, що складається із трьох та чотирьох осіб,
у 2004 – 2020 роках**

Показники	Роки																
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Прожитковий мінімум працездатної особи, грн	387	453	505	568	649	744	922	1004	1134	1218	1218	1378	1600	1762	1921	2102	2270
Прожитковий мінімум дитини віком 1 – 6 років, грн	324	376	418	470	540	632	799	870	961	1032	1032	1167	1355	1492	1626	1771	1921
Прожитковий мінімум дитини віком 6 – 18 років, грн	405	468	536	604	680	776	957	1042	1197	1286	1286	1455	1689	1860	2027	2218	2395
Прожитковий мінімум домогосподарства з трьох осіб (дитина віком 1 – 6 років), грн	1098	1282	1428	1606	1838	2120	2643	2878	3229	3468	3468	3923	4555	5016	5468	5975	6461
Індекс інфляції	1,123	1,103	1,116	1,166	1,223	1,123	1,091	1,046	0,998	1,005	1,249	1,433	1,124	1,137	1,098	1,041	1,06**
Реальний прожитковий мінімум домогосподарства з трьох осіб (дитина віком 1 – 6 років), грн	978	1162	1280	1377	1503	1888	2423	2751	3235	3451	2777	2738	4052	4412	4980	5740	6095
Індекс зміни реального прожиткового мінімуму домогосподарства з трьох осіб (дитина віком 1 – 6 років)	–	1,188	1,106	1,076	1,092	1,256	1,283	1,135	1,176	1,067	0,804	0,986	1,48	1,089	1,129	1,153	1,062
Прожитковий мінімум домогосподарства з трьох осіб (дитина 6 – 18 років), грн	1179	1374	1546	1740	1978	2264	2801	3050	3465	3722	3722	4211	4889	5384	5869	6422	6935
Реальний прожитковий мінімум домогосподарства з трьох осіб (дитина віком 6 – 18 років), грн	1050	1246	1385	1492	1617	2016	2567	2916	3313	3703	2980	3371	4350	4735	5345	6169	6542
Індекс зміни реального прожиткового мінімуму домогосподарства з трьох осіб (дитина віком 6 – 18 років)	–	1,187	1,112	1,077	1,084	1,247	1,273	1,136	1,136	1,118	0,805	1,131	1,29	1,089	1,129	1,154	1,06
Прожитковий мінімум домогосподарства з чотирьох осіб, грн	1503	1750	1964	2210	2518	2896	3600	3920	2426	4754	4754	5378	6244	6876	7495	8193	8856
Реальний прожитковий мінімум домогосподарства з чотирьох осіб, грн	1338	1587	1760	1895	2059	2579	3300	3748	2431	4730	3806	3753	5555	6047	6826	7870	8355
Індекс зміни реального прожиткового мінімуму домогосподарства з чотирьох осіб	–	1,186	1,109	1,077	1,087	1,253	1,28	1,136	0,649	1,946	0,805	0,986	1,48	1,089	1,129	1,153	1,062

Припустимо, що в прийнятій моделі домогосподарства чоловік працює на промисловому підприємстві, а дружина займається освітньою діяльністю. Дані про доходи членів домогосподарств на основі їх заробітної плати за видами економічної діяльності наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Динаміка реальної заробітної плати прийнятої моделі домогосподарства
у 2004 – 2020 роках**

Рік	Промисловість				Освіта				Реальний дохід домогосподарства, грн	Реальний прожитковий мінімум домогосподарства з трьох осіб (дитина віком 1 – 6 років), грн	Зіставлення доходу та прожиткового мінімуму домогосподарства з трьох осіб (дитина віком 1 – 6 років)	Реальний прожитковий мінімум домогосподарства з трьох осіб (дитина віком 6 – 18 років), грн	Зіставлення доходу та прожиткового мінімуму домогосподарства з трьох осіб (дитина віком 6 – 18 років)	Реальний прожитковий мінімум домогосподарства з чотирьох осіб, грн	Зіставлення доходу та прожиткового мінімуму домогосподарства з чотирьох осіб
	середня заробітна плата, грн	індекс інфляції	реальна заробітна плата, грн	індекс зростання реальної заробітної плати	середня заробітна плата, грн	індекс інфляції	реальна заробітна плата, грн	індекс зростання реальної заробітної плати							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
2004	743	1,123	662	–	429	1,123	382	–	1044	978	1,067	1050	0,994	1338	0,780
2005	967	1,103	877	1,325	641	1,103	581	1,521	1458	1162	1,255	1246	1,170	1587	0,919
2006	1212	1,116	1086	1,239	806	1,116	722	1,243	1808	1280	1,413	1385	1,306	1760	1,027
2007	1554	1,166	1333	1,227	1060	1,166	909	1,259	2242	1377	1,628	1492	1,503	1895	1,183
2008	2017	1,223	1649	1,237	1448	1,223	1184	1,302	2833	1503	1,885	1617	1,752	2059	1,376
2009	2117	1,123	1885	1,143	1611	1,123	1435	1,212	3320	1888	1,758	2016	1,647	2579	1,287
2010	2578	1,091	2363	1,253	1884	1,091	1727	1,204	4090	2423	1,688	2567	1,593	3300	1,239
2011	3119	1,046	2982	1,262	2077	1,046	1986	1,150	4967	2751	1,806	2916	1,704	3748	1,325
2012	3497	0,998	3504	1,175	2532	0,998	2537	1,278	6041	3235	1,867	3313	1,823	2431	2,485
2013	3774	1,005	3755	1,072	2696	1,005	2683	1,057	6438	3451	1,865	3703	1,739	4730	1,361
2014	3988	1,249	3193	0,850	2745	1,249	2198	0,819	5391	2777	1,941	2980	1,809	3806	1,416
2015	4789	1,433	3342	1,047	3132	1,433	2186	0,994	5528	2738	2,019	3371	1,640	3753	1,473

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
2016	5902	1,124	5251	1,571	3769	1,124	3353	1,534	8604	4052	2,123	4350	1,978	5555	1,549
2017	7631	1,137	6712	1,278	5857	1,137	5151	1,536	11863	4412	2,689	4735	2,505	6047	1,962
2018	9633	1,098	8773	1,307	7041	1,098	6413	1,245	15186	4980	3,049	5345	2,841	6826	2,225
2019	11788	1,041	11324	1,291	8135	1,041	7815	1,219	19138	5740	3,334	6169	3,102	7870	2,432
2020	12893	1,06	12163	1,074	9400	1,06	8868	1,135	21031	6095	3,451	6542	3,215	8355	2,517

Аналіз наведених даних свідчить про те, що номінальна заробітна плата працівника промисловості за 17 років збільшилася майже більше ніж у 17 разів, а працівника системи освіти – майже у 22 рази. Тоді як реальна заробітна платня зросла в промисловості у 18,4 раза, а в освіті – у 23,2 раза. Така різниця в темпах зростання пояснюється початковими вихідними даними. Так, наприклад, у 2004 році номінальна заробітна плата в промисловості становила 743 грн, а в системі освіти – тільки 429 грн, тобто заробітна плата в промисловості була більше ніж у 1,5 раза. За сімнадцять років різниця в розмірі заробітної плати збереглася, але в промисловості у 2020 році вона стала більшою, ніж в освіті, на 37,2 %.

Якщо розглядати домогосподарство загалом, то темпи зростання його доходу зрівнюються. Зростання реального доходу домогосподарств становило більше ніж у 20 разів, тоді як реальний прожитковий мінімум зріс лише у 5 разів (рис. 2.2). Слід зазначити, що при нормальному розвитку економіки темпи зростання реальної заробітної плати й прожиткового мінімуму невеликі й приблизно однакові.

Це характерно для промислово-розвинених країн, де рівень отримуваної заробітної плати забезпечує задоволення фізіологічних потреб, тобто такий життєвий рівень, який певне домогосподарство вважає для себе достатнім. В умовах нестійкої економіки, коли рівень життя недостатньо задовольняє потреби домогосподарства, швидке зростання заробітної плати порівняно з прожитковим мінімумом цілком виправдано.

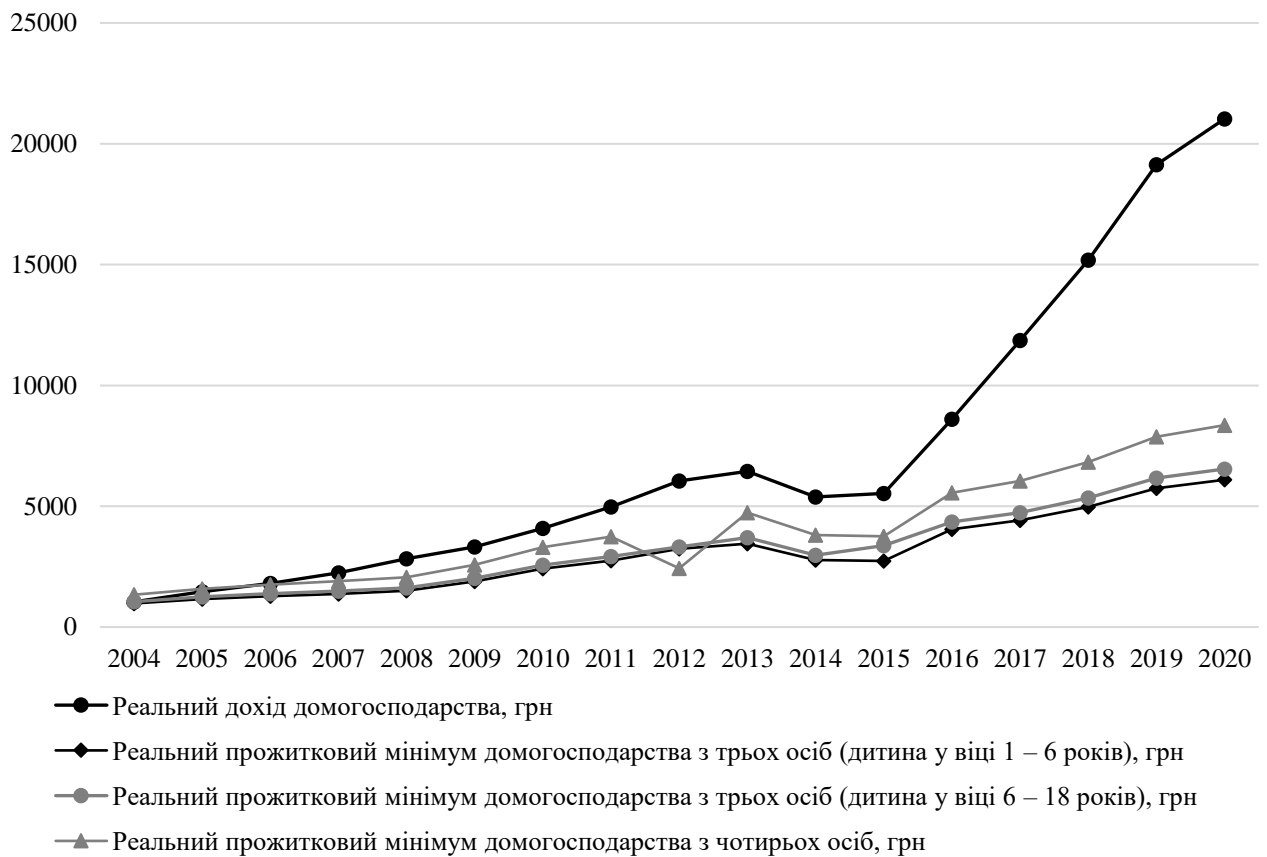


Рис. 2.2. Порівняння реального доходу домогосподарств та реального прожиткового мінімуму різних за структурою домогосподарств

У табл. 2.4 був наведений реальний дохід міського домогосподарства за 17 років (у середньому по Україні). Цей дохід складається із заробітної плати двох працездатних осіб цього домогосподарства. Слід зазначити, що в демографії дохід домогосподарства, крім заробітної плати, включає ще й інші джерела доходу. Однак ми розглядаємо середньостатистичне домогосподарство, де абсолютна більшість цих джерел доходу відсутня. Єдиним можливим джерелом одержання додаткового доходу може бути земельна ділянка площею 0,06 га. Однак на такій ділянці неможливо виростити значну кількість урожаю, яка могла б істотно вплинути на дохід домогосподарства. У річному обчисленні це може становити всього кілька відсотків.

Проведений аналіз дозволив зробити висновок про перевищення доходів домогосподарств над прожитковим мінімумом. Звичайно, для домогосподарства із чотирьох осіб дані індекси значно менше, але все-таки зростання очевидне.

Слід зазначити, що темпи зростання істотно уповільнюються в другій половині десятиліття. Такий стан викликаний тим, що цього періоду істотно уповільнилися темпи зростання реальної заробітної плати й одночасно значно збільшилися темпи зростання прожиткового мінімуму. Індекси перевищення доходу домогосподарства над прожитковим мінімумом свідчать, по-перше, про те, що рівень життя середньостатистичного домогосподарства більше ніж у 2 рази (або в 3 рази – залежно від обраної моделі за кількістю членів домогосподарства) вище прожиткового мінімуму, а по-друге, рівень життя продовжував реально підвищуватися за рахунок збільшення прожиткового мінімуму та реального доходу домогосподарств. Систематичне підвищення життєвого рівня протягом розглянутого періоду, безумовно, є позитивним. Однак визначити ступінь задоволеності працівників життєвим рівнем, який склався, досить складно. Із цією метою необхідно проводити спеціальне соціологічне дослідження [141]. При цьому немає впевненості, що отриманий результат буде досить точним, тому що відповідь опитуваних респондентів базуватиметься на їхніх припущеннях і не буде об'єктивною. Тому для одержання необхідних даних можна провести аналіз уже існуючої статистики й на цій основі робити висновки.

У нашому аналізі є дані про прожитковий мінімум прийнятої моделі домогосподарства, є величина доходу цієї моделі, але немає даних про витрати.

За величиною цих витрат можна визначити, який життєвий рівень домогосподарства може його задовольнити.

На підставі даних офіційної статистики [205] у табл. 2.6 наведемо структуру сукупних витрат домогосподарств за шістнадцять років.

Необхідно відзначити, що сукупні витрати відповідають доходам домогосподарств, що наведені в офіційних джерелах, у номінальних величинах та були скориговані автором за допомогою індексу інфляції. На основі аналізу даних таблиці можна зробити висновок, що витрати домогосподарств збільшилися у 12 разів. Таке збільшення досить істотне й воно повинне було серйозно змінити структуру витрат. Однак цього не відбулося.

Таблиця 2.6

Структура сукупних витрат домогосподарств (узагальнено автором за [205])

Показники	Роки															
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Реальні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн	804,5	1114,6	1243,8	1477,8	2118,1	2452,4	2816,4	3304	3599	3795	3241,7	3455,7	5089,3	6279,2	7567	9670,2
Структура сукупних витрат домогосподарств, %																
Споживчі сукупні витрати	92,6	91,1	90,5	90,0	86,2	87,8	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9	93,2	92,9	92,0	91,3
продукти харчування та безалкогольні напої	57,5	56,6	53,2	51,4	48,9	50,0	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1	49,8	47,9	47,7	46,6
алкогольні напої, тютюнові вироби	2,8	2,9	2,6	2,6	2,2	3,2	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3	2,9	3,1	3,4	3,2
Непродовольчі товари та послуги	32,3	31,6	34,7	36,0	35,1	34,6	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5	41,9	40,9	41,5
у тому числі:																
одяг і взуття	5,7	5,7	5,8	5,9	5,9	5,6	6,0	5,7	6,1	5,9	6,0	5,7	5,6	5,5	5,4	5,5
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,7	8,5	9,6	10,9	9,1	9,4	9,2	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7	16,0	17,0	15,2	14,6
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,6	2,8	2,9	2,8	2,3	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,0	1,7	2,0	2,1	1,8
охорона здоров'я	2,8	2,5	2,5	2,5	2,7	3,1	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7	4,2	3,8	4,0	4,1
транспорт	3,0	3,0	3,7	3,4	4,0	3,8	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7	3,6	3,7	3,7	4,8
зв'язок	1,8	2,1	2,6	2,6	2,3	2,5	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4	2,3	2,4	2,6	2,8
відпочинок і культура	2,4	2,6	2,4	2,4	2,5	1,8	1,8	1,9	2,0	2,1	1,8	1,5	1,4	1,6	1,8	1,6
освіта	1,3	1,1	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0	1,1
ресторани та готелі	1,6	1,7	2,2	2,3	2,4	2,5	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0	2,2	2,3	2,4	2,6
різні товари і послуги	1,7	1,8	1,7	1,8	2,1	2,3	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	2,5	2,5	2,7	2,6
Неспоживчі сукупні витрати	7,4	8,9	9,5	10,0	13,8	12,2	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1	6,8	7,1	8,0	8,7
Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг	7,7	6,4	7,1	8,5	6,6	7,7	7,6	8,0	8,3	8,0	8,1	10,2	14,7	15,4	13,9	13,0

Наприклад, питома вага витрат на продукти харчування й безалкогольні напої в загальних витратах у 2004 році становила 57,5 %, у 2015 році – 53,1 %, а у 2019 році – 46,6 % тобто зниження відбулося, але не досить значне. Починаючи з 2007-го й по 2015 рік показник, що характеризується, майже не змінювався, хоча за цей період витрати збільшилися у 2,6 раза. Звичайно, реальні витрати на продукти харчування збільшувалися, а сама питома вага витрат залишалася практично незмінною. Слід зазначити, що сьогодні швидкими темпами зростають витрати на житло та комунальні послуги. Це обумовлено значним підвищенням тарифів на газ та електроенергію. Можна зробити висновок, що така тенденція зберігатиметься, оскільки тарифи будуть і надалі підвищуватись, що є вимогою Міжнародного валютного фонду, з яким прагне співпрацювати уряд України. Так, на початку 2021 року було підвищено тарифи для населення на газ та електроенергію, що значно збільшило витрати на оплату житлово-комунальних послуг та енергоносіїв. А в умовах спаду економіки внаслідок карантинних заходів щодо запобігання поширенню коронавірусної хвороби це може стати справжнім ударом для більшості домогосподарств.

Далі необхідно визначити структуру витрат середньостатистичного домогосподарства прийнятої моделі домогосподарств. У табл. 2.7 на основі розглянутої вище структури витрат наведено дані про те, які суми домогосподарство може витрачати на задоволення своїх потреб за кожним із напрямків структури витрати.

Аналізуючи дані табл. 2.7, розглянемо величину витрат за деякими статтями витрат домогосподарства. Найбільш висока питома вага витрат (після витрат на продовольчі товари й безалкогольні напої) припадає на оплату комунальних послуг і неспоживчі сукупні витрати. Щомісячна оплата комунальних послуг становить 360,53 грн, що для 2013 року за умови проживання у двокімнатній квартирі є прийнятним рівнем, а у 2019 році – 1411,85 грн, що за умови підвищених тарифів є недостатнім. Це свідчить про те, що реальні доходи домогосподарств не дозволяють сплачувати рахунки за комунальні послуги.

Таблиця 2.7

Витрати прийнятої моделі домогосподарства за їх видами у 2013 – 2019 роках

Структура сукупних витрат домогосподарства	Витрати на місяць, грн							Витрати за рік, грн						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Споживчі сукупні витрати	3423,09	2969,40	3210,35	4743,23	5833,38	6961,64	8828,89	41077,08	35632,77	38524,14	56918,73	70000,52	83539,68	105946,71
у тому числі: продукти харчування та безалкогольні напої	1901,30	1682,44	1834,98	2534,47	3007,74	3609,46	4506,31	22815,54	20189,31	22019,72	30413,66	36092,84	43313,51	54075,76
алкогольні напої, тютюнові вироби	132,83	110,22	114,04	147,59	194,66	257,28	309,45	1593,90	1322,61	1368,46	1771,08	2335,86	3087,34	3713,36
непродовольчі товари та послуги,	1392,77	1176,74	1261,33	2061,17	2630,98	3094,90	4013,13	16713,18	14120,85	15135,97	24734,00	31571,82	37138,84	48157,60
у тому числі: одяг і взуття	227,70	194,50	196,97	285,00	345,36	408,62	531,86	2732,40	2334,02	2363,70	3420,01	4144,27	4903,42	6382,33
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	360,53	304,72	404,32	814,29	1067,46	1150,18	1411,85	4326,30	3656,64	4851,80	9771,46	12809,57	13802,21	16942,19
охорона здоров'я	129,03	116,70	127,86	213,75	238,61	302,68	396,48	1548,36	1400,41	1534,33	2565,01	2863,32	3632,16	4757,74
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	87,29	74,56	69,11	86,52	125,58	158,91	174,06	1047,42	894,71	829,37	1038,22	1507,01	1906,88	2088,76
транспорт	163,19	139,39	127,86	183,21	232,33	279,98	464,17	1958,22	1672,72	1534,33	2198,58	2787,96	3359,75	5570,04
зв'язок	106,26	90,77	82,94	117,05	150,70	196,74	270,77	1275,12	1089,21	995,24	1404,65	1808,41	2360,90	3249,19
відпочинок і культура	79,70	58,35	51,84	71,25	100,47	136,21	154,72	956,34	700,21	622,03	855,00	1205,61	1634,47	1856,68
освіта	45,54	35,66	38,01	50,89	69,07	75,67	106,37	546,48	427,90	456,15	610,72	828,85	908,04	1276,47
ресторани та готелі	94,88	74,56	69,11	111,96	144,42	181,61	251,43	1138,50	894,71	829,37	1343,58	1733,06	2179,30	3017,10
різні товари і послуги	98,67	87,53	93,30	127,23	156,98	204,31	251,43	1184,04	1050,31	1119,65	1526,79	1883,76	2451,71	3017,10
Неспоживчі сукупні витрати	368,12	272,30	245,35	346,07	445,82	605,36	841,31	4417,38	3267,63	2944,26	4152,87	5349,88	7264,32	10095,69
Довідково: оплата житла комунальних продуктів та послуг	303,60	262,58	352,48	748,13	967,00	1051,81	1257,13	3643,20	3150,93	4229,78	8977,53	11603,96	12621,76	15085,51

Інша ситуація з неспоживчими витратами, питома вага яких у загальній структурі досить велика й становила у 2013 році 9,7 %, а у 2019 р. – 8,7 %. Неспоживчі сукупні витрати складаються з грошових та негрошових витрат домогосподарства на допомогу родичам та іншим особам, витрат на купівлю нерухомості, на капітальний ремонт, будівництво житла та господарських будівель, на купівлю великої рогатої худоби, коней та багаторічних насаджень для особистого підсобного господарства, на придбання акцій, сертифікатів, валюти, вкладів до банківських установ, аліментів, податків (крім прибуткового), зборів, внесків та інших грошових платежів, використаних заощаджень, позик та повернених домогосподарством боргів [205]. Слід зазначити, що податки та внески необхідно платити щомісяця і їхня величина значно більше тієї, що наведена в розглянутій структурі витрат. Так, наприклад, у 2013 році податок на прибуток фізичних осіб становив 14 %, єдиний внесок – 6 %, профспілкові внески – 1 %. Усього 21 %, а не 9,7 %. У 2019 році податок на прибуток фізичних осіб становив 18 %, єдиний внесок – 22 %, профспілкові внески – 1 %. Усього 41 %, а не 8,7 %. Виходить, що на всі інші витрати грошових коштів уже не залишається. Таке різке збільшення виплат за однією зі статей витрат, звичайно, змінює питому вагу інших статей, однак у нашому випадку це не має істотного значення. Нам необхідно встановити тільки відповідність одержуваної заробітної плати фізіологічним потребам.

Розглянемо із цього погляду інші статті витрат, наприклад одяг і взуття. На ці цілі домогосподарство може витратити ледве більше 6,4 тис. грн на рік, цієї суми навряд вистачить тільки на взуття. На предмети домашнього побуту можна витратити ледве більше 2089 грн, але у сучасному світі, щоб відчувати почуття задоволення, необхідно мати у своєму розпорядженні холодильник, пральну машину, комп'ютер, мобільний телефон тощо. А за умови впровадження дистанційної роботи та навчання внаслідок пандемії COVID-19 наявність одного й навіть двох комп'ютерів/ноутбуків удома є необхідністю. Аналогічна ситуація й із більшістю інших статей витрат: транспортом, освітою, охороною здоров'я тощо. Загалом можна зробити висновок про те, що одержуваний дохід

домогосподарства не відповідає його уявленню про задоволення необхідного життєвого рівня.

Таким чином, бачимо, що за 2014 – 2019 роки реальні доходи домогосподарств істотно знизилися через зміну курсу валют і значну інфляцію. Це стосується й 2020 року. За прогнозами спеціалістів, реальні доходи домогосподарств істотно не зміняться.

У розглянутій вище структурі витрат середньостатистичного домогосподарства немає однієї дуже важливої статті – витрати на придбання житла для домогосподарства. Такі витрати теоретично передбачені в статті «неспоживчі витрати», але реально тільки виплати податків і зборів у 2 рази перевищують витрати, які передбачені цією статтею.

Слід зазначити, що будь-яка сучасна родина вважає, що її життя буде нормальним тільки тоді, коли матиме власне житло. Оренда нерухомості навряд чи доцільна, тому що оренду можна оплачувати тільки в працездатному віці, а при виході на пенсію це стане важко або неможливо. Житло головно можна придбати тільки за допомогою заощаджень, оскільки іпотечні кредити сьогодні отримати досить складно та дуже витратно. Мінімальні комунальні витрати домогосподарства становлять 10 % від усіх витрат. Якщо йтиметься про придбання житла, то на ці цілі домогосподарство зможе виділити також 10 %. Максимально витрати на житло не можуть перевищувати 25 % від загальних витрат, інакше члени домогосподарства не будуть задоволені рівнем їх споживання за іншими напрямками витрат.

Розрахунки витрат на придбання житла будемо проводити за останнім стабільним 2013 роком. Домогосподарство, яке складається із трьох або чотирьох осіб, для нормального життя повинне мати щонайменше двокімнатну квартиру. Середня вартість такої квартири в спальному районі міста Харків становила приблизно 336 тис. грн. За умови надання іпотечного кредиту необхідно зробити початковий внесок у розмірі 25 % від вартості житла. Таким чином, розмір кредиту становитиме 252 тис. грн під 22 % річних строком на 15 років. При цьому щомісячний платіж становитиме 4802 грн. Якщо

домогосподарство прийме ці умови й обслуговування кредиту займе 15 % усіх доходів, то щомісячний загальний дохід домогосподарства повинен становити приблизно 32 тис. грн. Це більше ніж у 2 рази вище за щомісячний дохід домогосподарства та в 7 разів більше його прожиткового мінімуму. Оскільки в найближчі роки реальний дохід домогосподарства навряд досягне 32 тис. грн, а інфляція непередбачувана, то для визначення необхідного інтервалу між прожитковим мінімумом і реальним доходом домогосподарства необхідно здійснювати перерахування доходів та прожиткового мінімуму домогосподарства в ціни 2013 року.

Для дослідження соціально-економічних показників домогосподарств доцільно провести аналіз співвідношення доходів та витрат домогосподарств за 2005 – 2020 роки (рис. 2.3). Дані за 2020 рік наведено відповідно до прогнозів експертів.

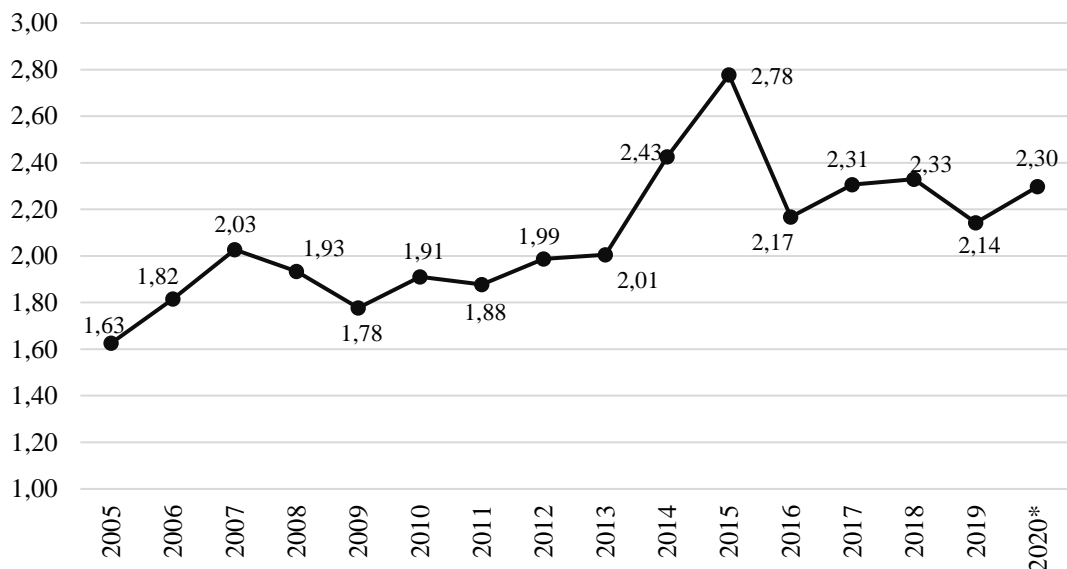


Рис. 2.3. Аналіз співвідношення середньомісячних доходів та витрат домогосподарств у 2005 – 2020 роках

Упродовж 2005 – 2020 років середньомісячні доходи перевищували середньомісячні витрати домогосподарств від 1,63 % у 2005 році до 2,3 % у 2020 році. (за прогнозними значеннями). Найбільше значення співвідношення доходів та витрат домогосподарств зафіксовано у 2015 році на рівні 2,78 %. За

останні роки цей показник коливається в межах 2,14 – 2,3 %. Це означає, що загалом по Україні домогосподарства мають можливість до заощаджень.

Таким чином, аналіз структури доходів та витрат домогосподарств, які складаються з трьох та чотирьох осіб, дозволив зробити висновок, що загалом доходи перевищують прожитковий мінімум, затверджений державою. Однак цих доходів недостатньо на забезпечення витрат, які б дозволили членам домогосподарств бути задоволеними рівнем їх споживання. З огляду на це, домогосподарствам необхідно шукати можливі шляхи додаткового доходу, які б дозволили покривати всі необхідні витрати. Однак якщо проводити аналіз співвідношення доходів та витрат домогосподарств загалом по Україні, то можна сказати про перевищення доходів над витратами. Це дозволяє зробити висновок про те, що в суспільстві є істотні відмінності в доходах домогосподарств залежно від галузі, в якій працюють члени домогосподарств, та від структури домогосподарств за кількістю та складом.

2.2. Регіональні особливості формування та розподілу доходів і витрат домогосподарств

Необхідною передумовою для аналізу інвестиційної поведінки домогосподарств на всіх рівнях є фактор місцезнаходження домогосподарства. У рамках дослідження проведемо аналіз домогосподарств на мезорівні (за регіонами України), який включатиме аналіз основних характеристик, структури доходів і витрат, тенденцій, що спостерігаються. На державному рівні Державною службою статистики України здійснюється постійний моніторинг основних соціально-економічних показників домогосподарств за всіма регіонами [71].

Передусім проведемо аналіз кількості домогосподарств за окремими регіонами та відповідно до місцевості проживання (табл. 2.8). Серед регіонів України лідерами у 2019 році за кількістю домогосподарств є Дніпропетровська (1358 тис.), Харківська (1109 тис.) області та м. Київ (1108 тис.). Найменшими за

кількістю домогосподарств є Чернівецька (306,8 тис.), Волинська (335,4 тис.), Луганська (334,8), Тернопільська (352 тис.), Закарпатська (353,8) області.

Таблиця 2.8

Кількість домогосподарств за областями України у 2017 – 2019 роках

(тис.)

Область	2017 р.			2018 р.			2019 р.		
	всього	місцевість		всього	місцевість		всього	місцевість	
		міська	сільська		міська	сільська		міська	сільська
Вінницька	634	301	333	629,7	300,6	329,1	624,6	299,3	325,3
Волинська	336,7	176,3	160,4	336,1	175,8	160,3	335,4	175,2	160,2
Дніпропетровська	1355,8	1138,6	217,2	1356	1140,3	215,3	1358	1144,3	213,8
Донецька	930,1	788,2	141,9	921,7	781,2	140,5	913,7	774,7	139
Житомирська	489	275,3	213,7	486	274,3	211,7	483,1	273,1	210
Закарпатська	354,3	143,8	210,5	354,2	143,8	210,4	353,8	143,6	210,2
Запорізька	715,1	548,3	166,8	709,6	544,7	164,9	703,9	540,7	163,2
Івано-Франківська	450,4	203,4	247	449,7	203,6	246,1	449,4	204,2	245,2
Київська	655,7	378,7	277	662,9	382,5	280,4	667,5	384,9	282,6
Кіровоградська	418,7	258,7	160	415,5	257,4	158,1	412,1	256,2	155,9
Луганська	351,8	246	105,8	348,5	243,8	104,7	344,8	241,2	103,6
Львівська	822,2	520,6	301,6	821,5	520,2	301,3	820,5	519,6	300,9
Миколаївська	444,4	304,1	140,3	441,5	301,8	139,7	438,5	299,6	138,9
Одеська	888,4	609,9	278,5	887,5	609,9	277,6	886,5	609,6	276,9
Полтавська	594,5	359,5	235	590,5	357,6	232,9	586,5	355,8	230,7
Рівненська	376,2	184,1	192,1	375,5	183,6	191,9	374,7	183,4	191,3
Сумська	446	298,4	147,6	442,7	296,8	145,9	439	295,2	143,8
Тернопільська	356	162,8	193,2	354,1	162,6	191,5	352	162,4	189,6
Харківська	1111,2	891,7	219,5	1110	893	217,1	1109	893,9	215,1
Херсонська	404,7	254,7	150	402	253,1	148,9	398,9	251,4	147,5
Хмельницька	478,9	253	225,9	476,1	252,2	223,9	472,4	251,3	221,1
Черкаська	519,1	283,3	235,8	515,3	279,1	236,2	512,1	275,4	236,7
Чернівецька	307,3	135,3	172	307	135,1	171,9	306,8	135,1	171,7
Чернігівська	439,6	264,3	175,3	435,4	262,1	173,3	430,1	259,1	171
м. Київ	1105,5	1105,5	0	1106	1106,2	0	1108,3	1108,3	0

Зазначимо, що зміна кількості домогосподарств за регіонами та місцевістю проживання за 2017 – 2019 роки майже не змінилася, однак у всіх регіонах, окрім Київської, Дніпропетровської областей та м. Київ, кількість домогосподарств зменшилась. Найбільше зменшення кількості домогосподарств відбулося в таких областях: Чернівецькій – на 2,2 % за 2018 та 2019 роки (з 307,3 до 306,8 тис. домогосподарств); Донецькій – на 0,9 % за 2018 та 2019 роки (з 930,1 до 913,7 тис. домогосподарств); Луганській – на 1,99 % за 2018 та 2019 роки (з 351,8 до 344,8 тис. домогосподарств).

Структура домогосподарств за місцевістю проживання також сильно не змінювалась за досліджені роки. На рис. 2.4 зображено структуру домогосподарств за місцевістю проживання в регіонах України за 2019 рік.

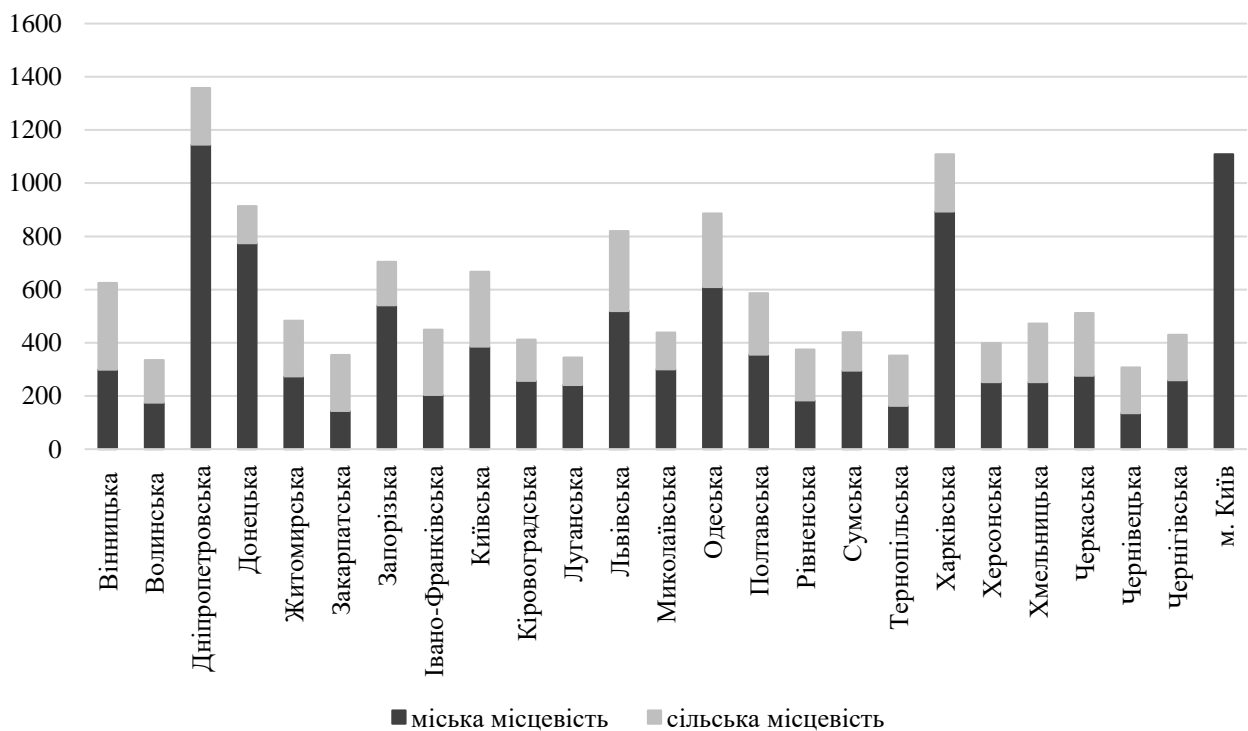


Рис. 2.4. Структура домогосподарств за місцевістю проживання у 2019 році

У 2019 році більша частина населення України проживала у міській місцевості, окрім деяких областей переважно Західного регіону країни. Найменша кількість домогосподарств у міській місцевості в таких областях:

Рівненська (49 %), Вінницька (48 %), Тернопільська (46,1 %), Івано-Франківська (45,4 %), Чернівецька (44 %) та Закарпатська (40,6 %).

Для більш повного розуміння соціально-економічних характеристик домогосподарств за регіонами доцільно провести аналіз кількості домогосподарств із дітьми до 18 років та без дітей у їх складі (рис. 2.5).

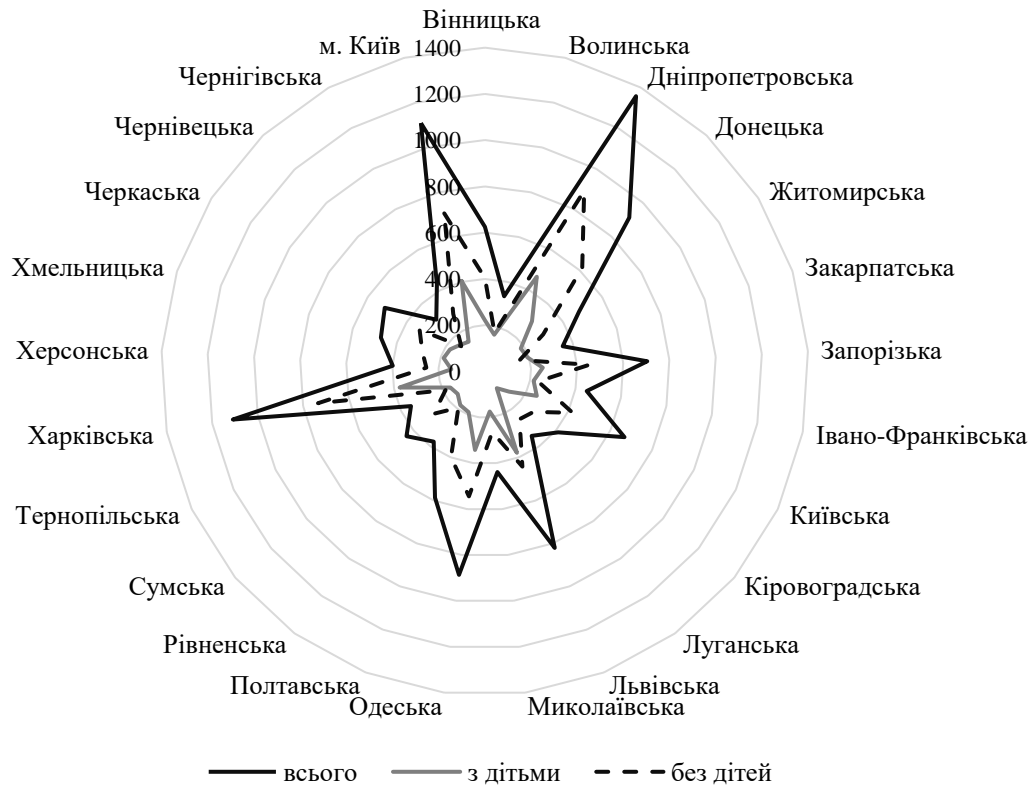


Рис. 2.5. Кількість домогосподарств з дітьми до 18 років та без дітей у їх складі за областями України у 2019 році

Аналіз кількості домогосподарств із дітьми до 18 років та без дітей у їх складі показав, що загалом по Україні у всіх регіонах, окрім Чернівецької та Закарпатської областей, кількість домогосподарств без дітей перевищує кількість домогосподарств із дітьми до 18 років. Також можна зазначити, що кількість домогосподарств із дітьми до 18 років із часом поступово знижується, що вкрай негативно впливає на демографічну та соціально-економічну ситуацію

в країні, оскільки не відбувається відтворення населення та кількість населення в Україні постійно знижується.

Для оцінки складу домогосподарств використовується показник середнього розміру домогосподарства (рис. 2.6).

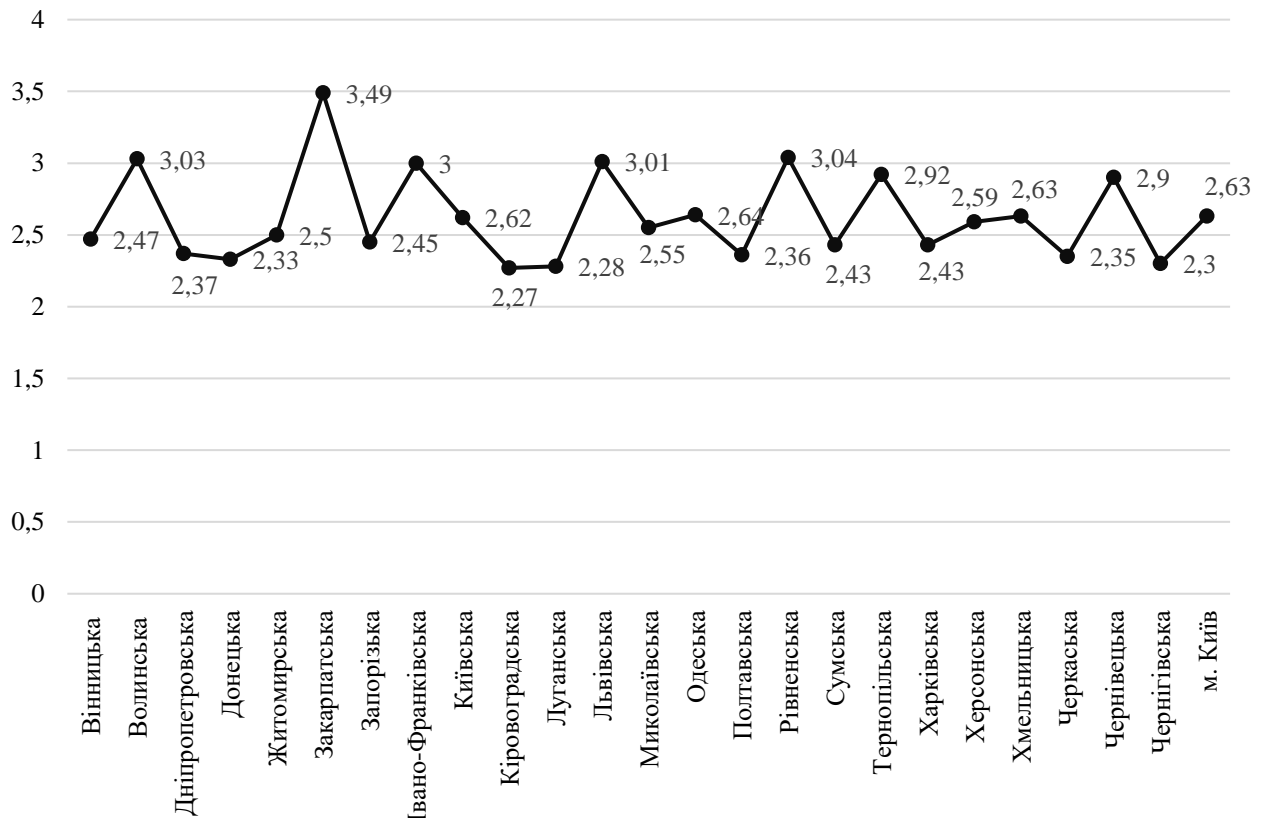


Рис. 2.6. Середній розмір домогосподарств за областями України у 2019 році, осіб

Цей показник за 2017 – 2019 роки майже не змінювався. Коливання в межах 0,01 особи. Найбільший показник середнього розміру домогосподарств у Закарпатській області (3,49 особи), найменший – у Кіровоградській області (2,27 особи). Межу в 3 особи перетнули Волинська (3,03 особи), Івано-Франківська (3,0 особи), Львівська (3,01 особи) та Рівненська (3,04 особи) області.

Склад домогосподарств, в яких є діти, за кількістю дорослих осіб у 2019 році наведено на рис. 2.7.

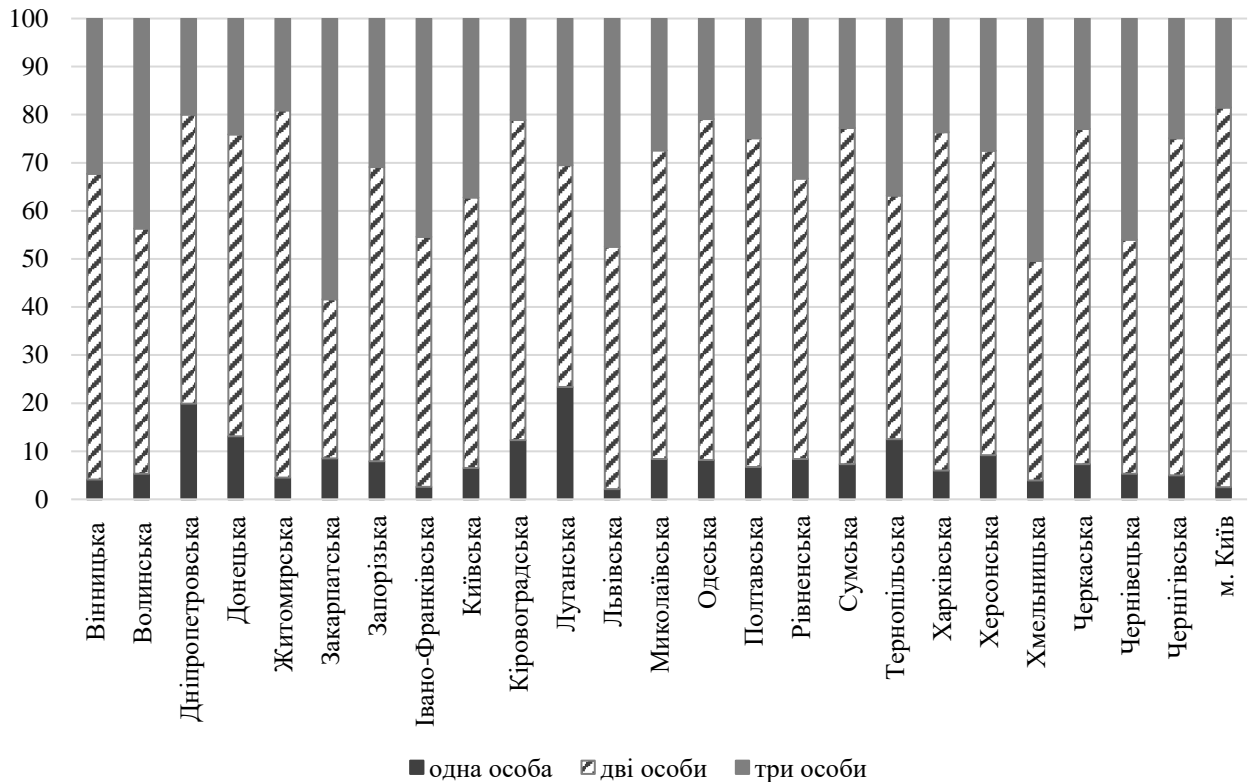


Рис. 2.7. Склад домогосподарств з дітьми за кількістю дорослих осіб у 2019 році, %

В більшості регіонів в складі домогосподарств з дітьми присутні 2 дорослі особи, лише у Закарпатській (58,4%) та Хмельницькій (50,4%) областях є 3 дорослі особи. Найбільша кількість домогосподарств з однією дорослою людиною у складі у Луганській (23,4%) та Дніпропетровській (19,9%) областях.

Також цікавим для дослідження є кількість дітей у складі домогосподарств (рис. 2.8).

Аналіз складу домогосподарств за кількістю дітей показав, що переважно в Україні в домогосподарствах є одна дитина. Найбільша питома вага домогосподарств з однією дитиною у Донецькій (93,9%), Чернігівській (89,5%) та Сумській (89,2%) областях. Питома вага домогосподарств з двома дітьми коливається на середньому рівні за всіма регіонами. Кількість домогосподарств з трьома та більше дітьми незначна за всіма регіонами. Найбільша питома вага таких домогосподарств у Закарпатській (14,1%), Рівненській (8,1%) та Одеській (8%) областях. Найменша питома вага таких домогосподарств у Полтавській

(0%), Харківській (0,3%), Чернігівській (0,9%), Чернівецькій (0,9%) та Кіровоградській (8%) областях.

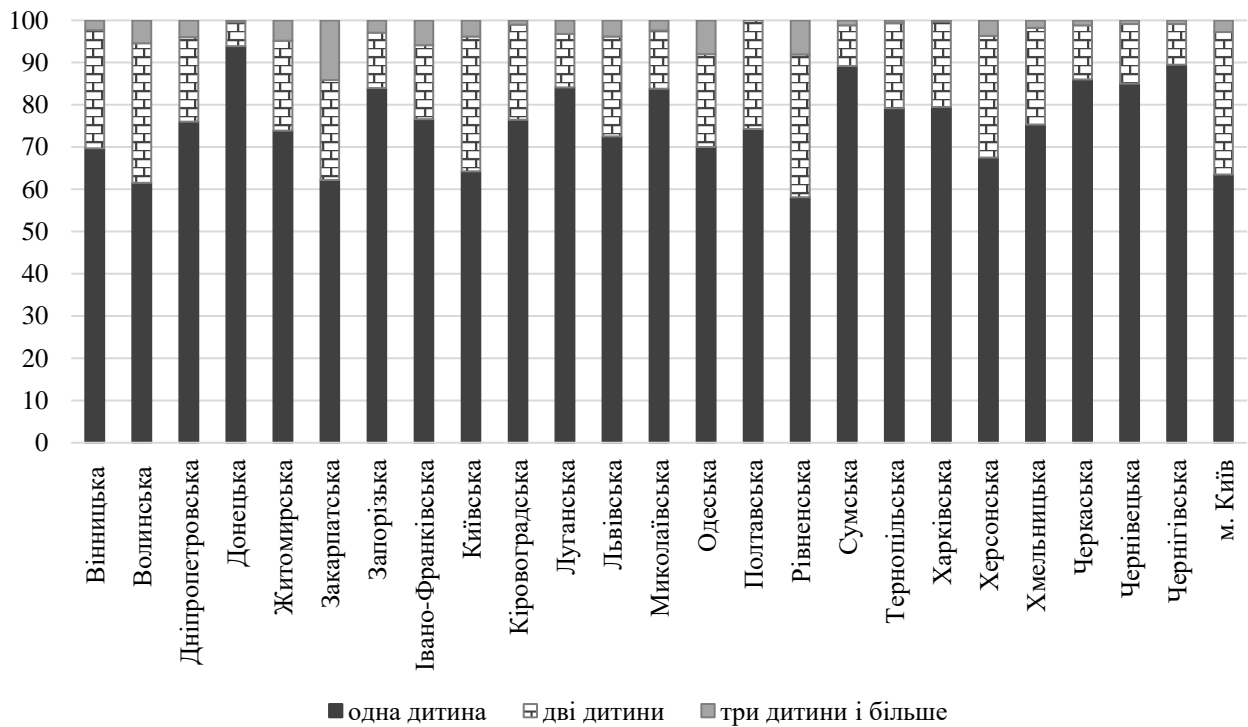


Рис. 2.8. Склад домогосподарств із дітьми за кількістю дітей у 2019 році, %

Таким чином, загальна українська тенденція щодо кількості дітей у складі домогосподарств спостерігається й у регіонах, за винятком деяких областей.

Для того щоб здійснювати інвестиційну діяльність, у домогосподарствах повинні бути вільні кошти. Отже, передусім необхідно проаналізувати джерела виникнення коштів для здійснення інвестиційної діяльності. Для визначення основних джерел доходів домогосподарств скористаємось структурою доходів, які визначено на державному рівні [71]. Найбільш значимими в структурі доходів домогосподарств є грошові доходи у вигляді оплати праці; доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості; доходів від продажу сільськогосподарської продукції; пенсій, стипендій, соціальної допомоги, наданих готівкою; грошової допомоги від родичів, інших осіб та інших грошових доходів. Іншими джерелами доходів домогосподарств є вартість спожитої

продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель; безготівкові пільги та субсидії на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива; безготівкові пільги на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку та інші надходження.

Для аналізу доходів на мезорівні слід використовувати статистичні дані Державної служби статистики [71]. На рис. 2.9 наведено динаміку зміни структури доходів домогосподарств за регіонами України за 2017 – 2019 роки.

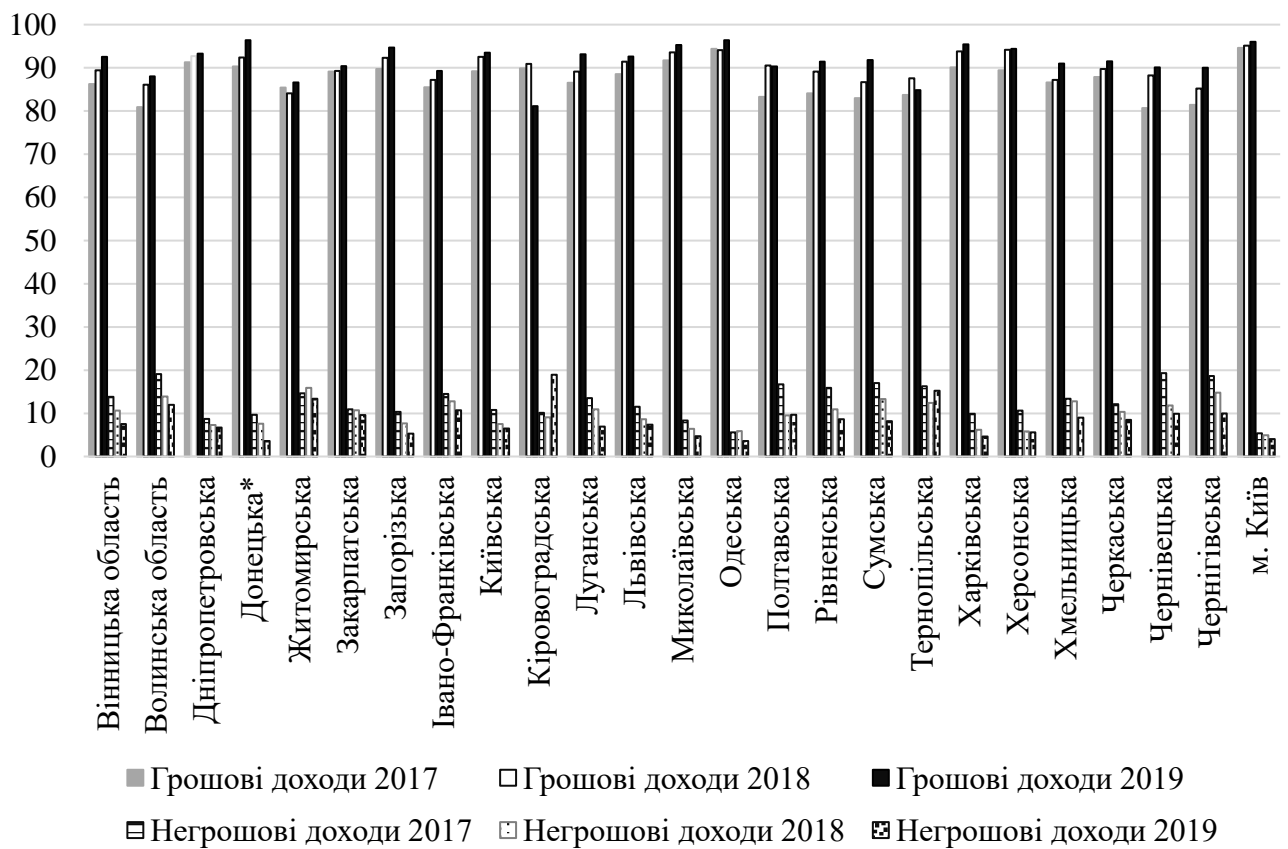


Рис. 2.9. Структура доходів домогосподарств на мезорівні за 2017 – 2019 роки

Проведений аналіз свідчить, що загальноукраїнські тенденції щодо збільшення частки грошових доходів зберігаються майже у всіх регіонах. Винятком є Кіровоградська область, в якій частка грошових доходів зменшилась із 90,9 % у 2018 році до 81,1 % у 2019 році.

Також необхідно провести аналіз структури грошових джерел доходів за регіонами. На основі статистичних даних, наведених у табл. 2.9, можна зробити висновок про те, що найбільшу питому вагу у грошових доходах займає оплата праці у всіх регіонах.

Таблиця 2.9

Структура грошових доходів в областях України у 2019 році (на основі [71])

(%)

Область	Оплата праці	Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	Пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	Грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	Інші надходження
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Вінницька	56,4	14,6	6,3	6,7	9,4	3,4	0,8	0,2	16,8
Волинська	52,2	3,3	3,4	13,9	5,1	9,7	0,1	0,2	15,4
Дніпропетровська	72,0	2,8	0,7	11,3	6,1	2,5	0,4	0,5	6,5
Донецька	76,8	1,3	0,6	13,3	4,9	1,4	0,2	0	2,8
Житомирська	52,2	11,2	4,1	9,9	9,5	5,2	0,8	0,5	17,8
Закарпатська	52,8	17,2	1,9	12,4	5,6	6,3	0,7	0	20,3
Запорізька	58,5	6,6	6,9	16,4	4,6	1,4	1	0,8	10,4
Івано-Франківська	47,8	18,6	1	9,2	9,5	6,5	0,3	0,2	25,5
Київська	77,1	2,3	0,6	9,7	3,2	4,3	0,3	0,1	4,7
Кіровоградська	55,0	7,0	5,7	6,9	6,5	3	0,4	0	22,5
Луганська	62,6	12,3	3,1	9,5	5,5	3,6	1,1	0,1	14,5
Львівська	69,0	10	1	9,4	3,7	3,1	0,5	0	13,3
Миколаївська	61,7	14,2	1,2	12,1	3,9	2,2	0,1	0,1	18,7
Одеська	72,2	8,6	4,3	7,3	3,1	2,2	0,2	0,1	10,6
Полтавська	69,4	0,1	3,2	11,2	6,3	5,9	0,7	0,3	3,0
Рівненська	67,9	6,2	2,4	10	4,3	6,7	0,9	0	7,8
Сумська	71,7	2,6	0,4	12,7	4,8	2,8	1,5	0,7	5,4
Тернопільська	52,2	7,4	2,7	8,7	7,2	6,3	0,4	0,2	22,3

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Харківська	74,3	4	1	10,9	5,1	1,8	0,6	0,3	6,0
Херсонська	55,8	11,9	2	12,4	8,6	1,8	0,2	0,1	19,1
Хмельницька	52,1	13,8	3,4	13,3	7,4	4,9	0,6	0,1	18,2
Черкаська	64,8	6,9	1,4	10,4	8,3	3,3	0,9	0	10,9
Чернівецька	51,5	11,5	4	13	7,6	5,2	0,5	0	18,2
Чернігівська	61,4	4,7	3,3	12,8	8	4,4	0,5	0,2	9,4
м. Київ	73,8	9,1	0	7,8	5,5	0,1	0,4	0,7	11,7

Однак слід звернути увагу на деякі регіони, в яких питома вага оплати праці менше або трохи більше 50 % від всіх доходів домогосподарств. До таких регіонів належать такі області: Волинська (52,2 %), Закарпатська (52,8 %), Івано-Франківська (47,8 %), Тернопільська (52,2 %), Хмельницька (52,1 %) та Чернівецька (51,5 %).

Водночас у цих областях досить високу частку займають доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою, та грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи. Зазначені регіони знаходяться в західній частині України, де багато членів домогосподарств перебувають на заробітках за кордоном, а самі жителі часто не мають роботи. Тому ця тенденція доволі очевидна.

Оскільки заробітна плата є основним джерелом доходів у всіх регіонах України, доцільно провести аналіз динаміки зміни середньої заробітної плати за регіонами України у 2017 – 2020 роках (рис. 2.10).

Аналіз показав, що ситуація із темпами зростання середньої заробітної плати неоднозначна за регіонами. Порівняно з 2017 роком темпи зростання мали тенденцію до зниження до 2019-го. У 2019 році лише в декількох регіонах – Донецькій (з 1,14 % у 2018 році до 1,19 % у 2019 році), Миколаївській (з 1,15 % у 2018 році до 1,26 % у 2019 році) та Хмельницькій (з 1,19 % у 2018 році до 1,21 % у 2019 році) областях – темп зростання заробітної плати збільшився. Найбільше зниження темпів зростання середньої заробітної плати у 2019 році спостерігалось у Полтавській (з 1,28 % у 2018 році до 1,09 % у 2019 році) та

Чернівецькій (з 1,24 % у 2018 році до 1,06 % у 2019 році) областях. Також значне зниження відбулося в Закарпатській (з 1,22 % у 2018 році до 1,11 % у 2019 році), Київській (з 1,28 % у 2018 році до 1,19 % у 2019 році) та Чернігівській (з 1,2 % у 2018 році до 1,11 % у 2019 році) областях.

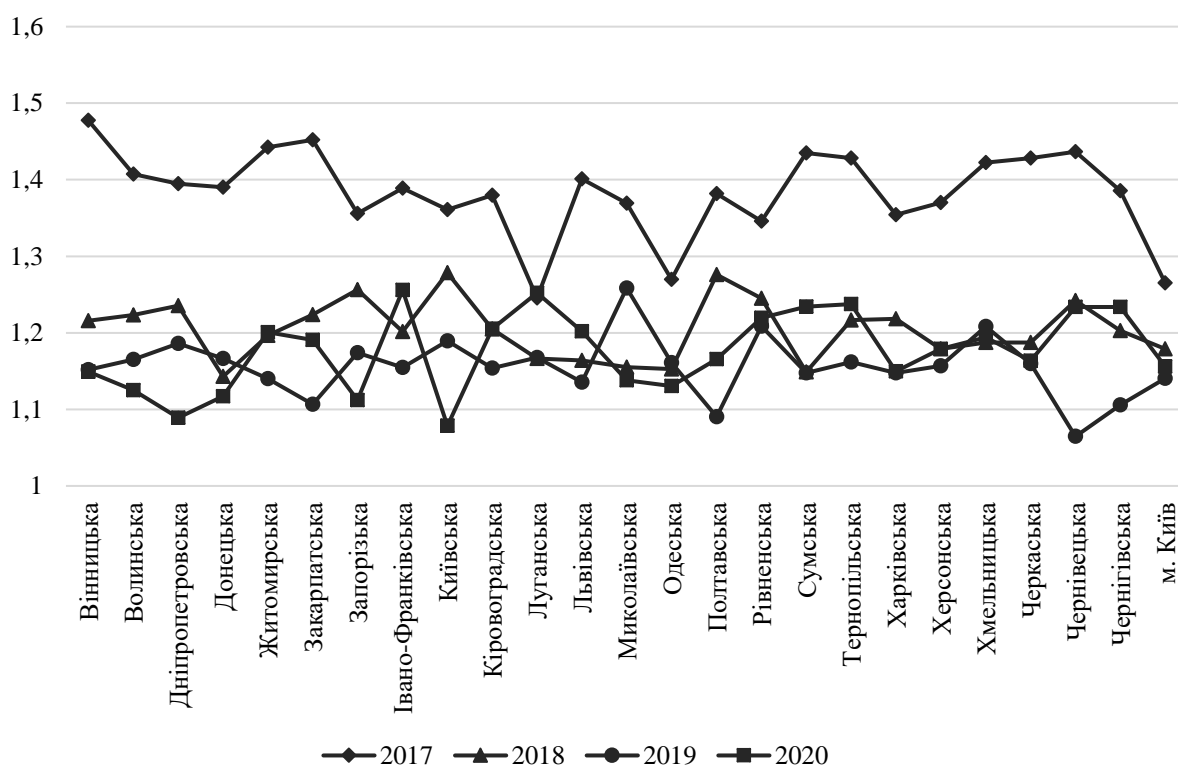


Рис. 2.10. Темпи зростання середньої зарплатної плати на мезорівні у 2017 – 2020 роках

Наступним кроком буде проведення аналізу співвідношення рівня доходів домогосподарств та їхнього прожиткового мінімуму, затвердженого на державному рівні [163] (рис. 2.11).

Для аналізу було взято домогосподарство за моделлю домогосподарства у складі двох працюючих дорослих та дитини віком 6 – 18 років (з найбільшим прожитковим мінімумом), прийнятою в п. 2.1 дисертаційного дослідження. Упродовж аналізованого періоду спостерігалися коливання в співвідношенні рівня доходів домогосподарств, розрахованих за допомогою середньої зарплатної плати, та розрахованого прожиткового мінімуму. Прожитковий мінімум для

домогосподарств у визначеному складі становив: у 2017 році – 4735 грн; у 2018 році – 3371 грн; у 2019 році – 5345 грн; у 2020 році – 6542 грн.

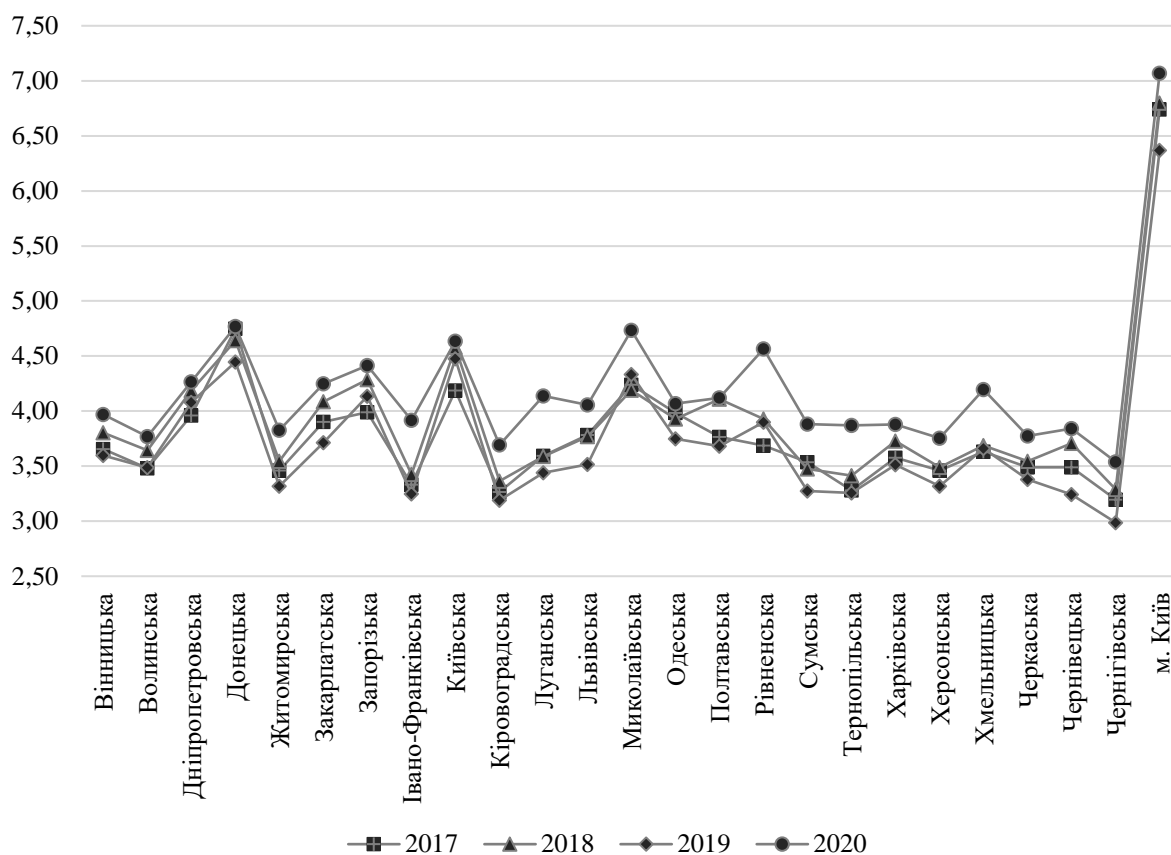


Рис. 2.11. Співвідношення рівня доходів домогосподарств та їхнього прожиткового мінімуму у 2017 – 2020 роках

У 2018 році рівень доходів домогосподарства перевищував його прожитковий мінімум у всіх регіонах та майже у всіх регіонах співвідношення цих показників мало тенденцію до збільшення порівняно з 2017 роком. Зменшення цього співвідношення відбувалося в Донецькій, Луганській, Львівській, Миколаївській, Одеській та Сумській областях. У 2019 році відбулося скорочення розриву між рівнем доходів та прожитковим мінімумом домогосподарств у всіх регіонах, окрім Миколаївської області. Причому збільшення співвідношення зросло на 0,14 %, тоді як у 2018 році знизилося лише на 0,5 %. Це свідчить про те, що загалом у Миколаївській області відбулися позитивні зміни за ці два роки. У 2020 році знову відбулося підвищення розриву

між доходами домогосподарства та прожитковим мінімумом. Це зумовлено насамперед політикою держави в збільшенні мінімальної заробітної плати.

Таким чином, можна зазначити, що оскільки рівень доходів домогосподарства перевищує прожитковий мінімум у всіх регіонах, то домогосподарства повинні мати змогу заощаджувати. Це стосується більш за все тих регіонів, де зазначене співвідношення найвище (за результатами розрахунків у 2020 році) – м. Києва (7,07 %), Донецької (4,77 %), Миколаївської (4,73 %), Київської (4,63 %) та Рівненської (4,57 %) областей. З огляду на ці дані, можна зробити висновок про досить високий рівень доходів домогосподарств у цих регіонах та можливість для заощаджень.

Однак потрібно враховувати рівень та структуру витрат домогосподарств у регіонах, оскільки відповідно до [175] прожитковий мінімум – це вартісна оцінка споживчого кошика, що містить мінімальні набори продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, необхідних для збереження здоров'я людини і забезпечення її життєдіяльності. Чинні положення, що визначають порядок формування споживчого кошика і використання прожиткового мінімуму, встановлено Законом «Про прожитковий мінімум» № 966-XIV від 15.07.1999 р. [174] та Законом про Державний бюджет України на кожен рік.

Тому доцільно провести аналіз рівня та структури витрат на регіональному рівні, порівняти їх із доходами домогосподарств.

Передусім проведемо аналіз рівня витрат за 2017 – 2019 роки (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Витрати домогосподарств за 2017 – 2019 роки

(грн)

Область	2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	у місяць	за рік	у місяць	за рік	у місяць	за рік
1	2	3	4	5	6	7
Вінницька	6497,46	77969,5	7035,72	84428,64	11783,68	141404,2
Волинська	5556,04	66672,48	6957,20	83486,4	9546,31	114555,7
Дніпропетровська	6122,76	73473,12	8079,62	96955,44	10147,91	121774,9

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5	6	7
Донецька	5552,43	66629,16	6189,78	74277,36	10511,40	126136,8
Житомирська	5220,25	62643	6189,78	74277,36	11271,82	135261,8
Закарпатська	8589,46	103073,5	10649,49	127793,9	13536,04	162432,5
Запорізька	6342,39	76108,68	8165,67	97988,04	11108,35	133300,2
Івано-Франківська	7372,58	88470,96	7680,42	92165,04	11040,08	132481
Київська	5104,47	61253,64	6471,06	77652,72	10089,64	121075,7
Кіровоградська	5644,91	67738,92	6570,14	78841,68	11807,28	141687,4
Луганська	4917,53	59010,36	6360,74	76328,88	8930,80	107169,6
Львівська	7170,44	86045,28	8781,98	105383,8	13743,07	164916,84
Миколаївська	6098,93	73187,16	7857,50	94290	11121,28	133455,4
Одеська	6065,06	72780,72	6804,15	81649,8	9634,74	115616,9
Полтавська	5477,47	65729,64	6122,71	73472,52	9073,56	108882,7
Рівненська	5076,86	60922,32	6122,71	73472,52	8966,63	107599,6
Сумська	5411,54	64938,48	6292,51	75510,12	9600,28	115203,4
Тернопільська	7939,12	95269,44	7380,57	88566,84	11633,91	139606,9
Харківська	5807,91	69694,92	7276,06	87312,72	9620,97	115451,6
Херсонська	5712,56	68550,72	6243,92	74927,04	8454,2	101450,4
Хмельницька	5342,32	64107,84	6253,29	75039,48	10262,84	123154,1
Черкаська	5606,27	67275,24	6913,97	82967,64	9579,05	114948,6
Чернівецька	7117,04	85404,48	8689,01	104268,1	12058,12	144697,4
Чернігівська	5892,2	70706,4	7846,98	94163,76	12073,37	144880,4
м. Київ	8597,56	103170,7	10387,2	124646,4	14336,1	172033

Наведені дані свідчать про зростання витрат домогосподарств за 2017 – 2019 роки у всіх регіонах (рис. 2.12). Винятком є тільки Тернопільська область, в якій у 2018 році було зафіксовано зниження середньорічних витрат домогосподарств на 7 % порівняно з 2017 роком.

Упродовж 2019 року витрати загалом зростали меншими темпами порівняно з 2018 роком, ніж у 2018 році порівняно з 2017 роком. Найбільший темп зростання витрат у 2019 році можна відзначити у Кіровоградській (на 29 %) та Миколаївській (на 24 %) областях. Тоді як у 2018 році в Кіровоградській

області витрати зросли на 19 %, а в Миколаївській – на 29 %. У 2018 році найбільший темп зростання витрат спостерігався у Чернігівській (на 33 %), Дніпропетровській (на 32 %) та у Запорізькій, Миколаївській, Луганській (на 29 %) областях.

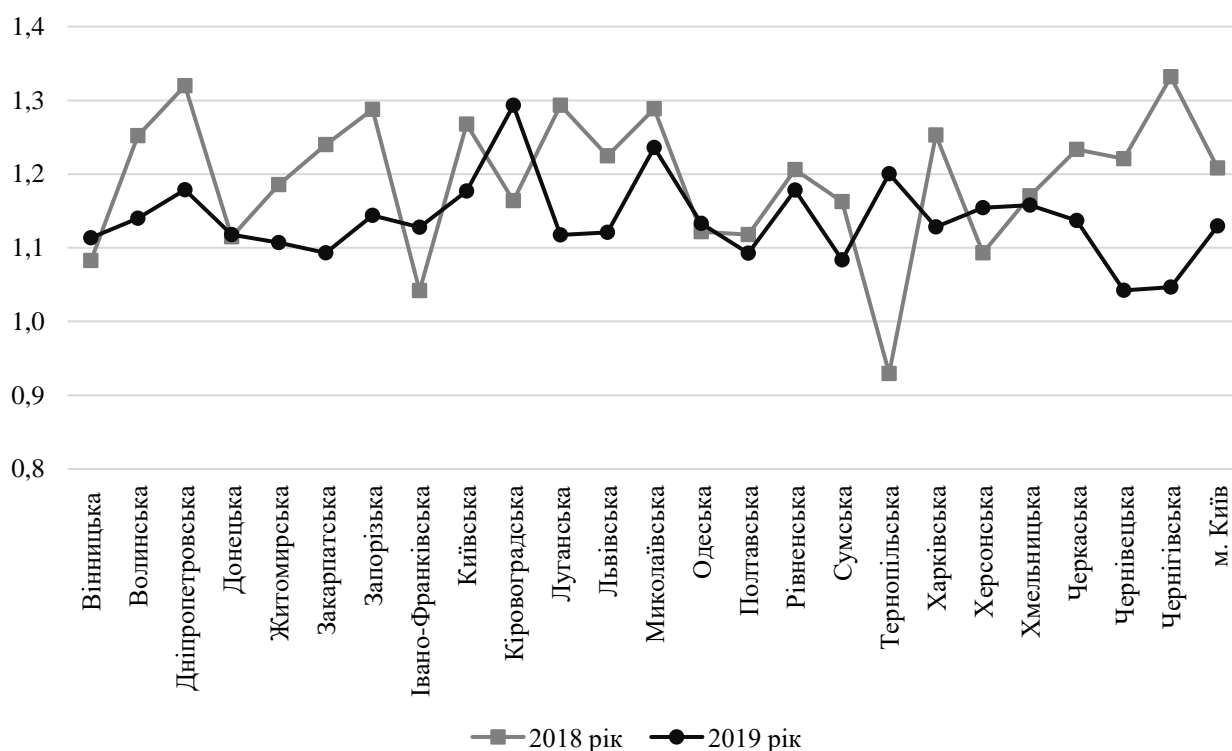


Рис. 2.12. Темпи зростання середньорічних витрат домогосподарств за областями у 2018 – 2019 роках

У 2019 році порівняно з 2018 роком темпи зростання середньорічних витрат домогосподарств скоротилися в багатьох регіонах – Волинській, Житомирській, Закарпатській, Запорізькій, Київській, Луганській, Львівській, Миколаївській, Полтавській, Рівненській, Сумській, Харківській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій, Чернігівській областях та у м. Київ. Найменші темпи зростання зафіксовано у Чернівецькій (на 4 %), Чернігівській (на 5 %), Сумській (на 8 %), Закарпатській (на 9 %) та Полтавській (на 9 %) областях.

Важливим показником для аналізу соціально-економічних показників домогосподарств є співвідношення доходів та витрат (рис. 2.13).

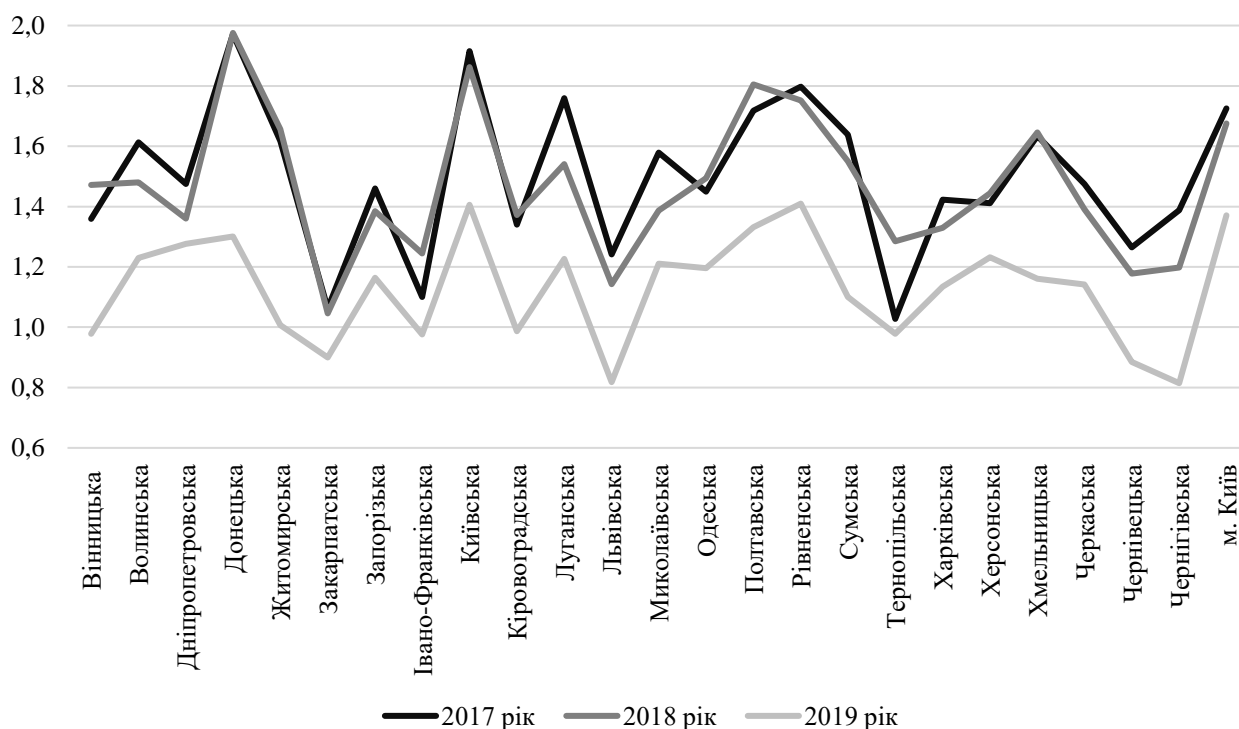


Рис. 2.13. Співвідношення середньорічних доходів до середньорічних витрат домогосподарств за областями у 2017 – 2019 роках

Аналіз співвідношення середньорічних доходів до середньорічних витрат домогосподарств дозволив визначити фінансову спроможність домогосподарств до заощадження коштів. У 2017 та 2018 роках таке співвідношення було більше 1,0 % для всіх регіонів. У середньому цей показник був на рівні 1,5 % у 2017 році та 1,47 % у 2018 році, що свідчило про можливість домогосподарств заощаджувати певні кошти. Лише в декількох регіонах у 2018 році цей показник був нижче 1,3 % – у Закарпатській (1,05 %), Львівській (1,14 %), Чернівецькій (1,18 %), Чернігівській (1,2 %), Івано-Франківській (1,24 %) та Тернопільській (1,28 %) областях. Поряд із цим у низці регіонів цей показник перевищив позначку 1,75 % – у Рівненській (1,75 %), Полтавській (1,81 %), Київській (1,86 %) та Донецькій (1,98 %) областях. Це свідчить про те, що доходи значно перевищують витрати домогосподарств та є можливість до заощаджень.

У 2019 році ситуація докорінно змінилася. Загалом у всіх регіонах цей показник значно знизився. У багатьох регіонах він знизився нижче позначки 1,0 % – у Чернігівській (0,81 %), Львівській (0,82 %), Чернівецькій (0,88 %),

Закарпатській (0,9 %), Вінницькій (0,98 %), Івано-Франківській (0,98 %) та Кіровоградській (0,99 %) областях. Це свідчить про те, що витрати в цих регіонах перевищили отримані доходи та покриття цього дефіциту відбувалось або за рахунок заощаджень минулих періодів, або за рахунок неврахованих (тіньових) доходів.

У 2020 році ситуація дещо покращиться, оскільки рівень витрат домогосподарств загалом скоротився на 5 %. Це зумовлено тим, що через пандемію COVID-19 домогосподарства стали менше витрачати коштів на закордонний відпочинок, відвідування ресторанів та закладів культури. Однак покращення ситуації не буде істотним через значне зростання цін на товари та послуги.

Для аналізу структури витрат необхідно провести дослідження співвідношення споживчих та неспоживчих витрат домогосподарств за 2017 – 2019 роки (рис. 2.14).

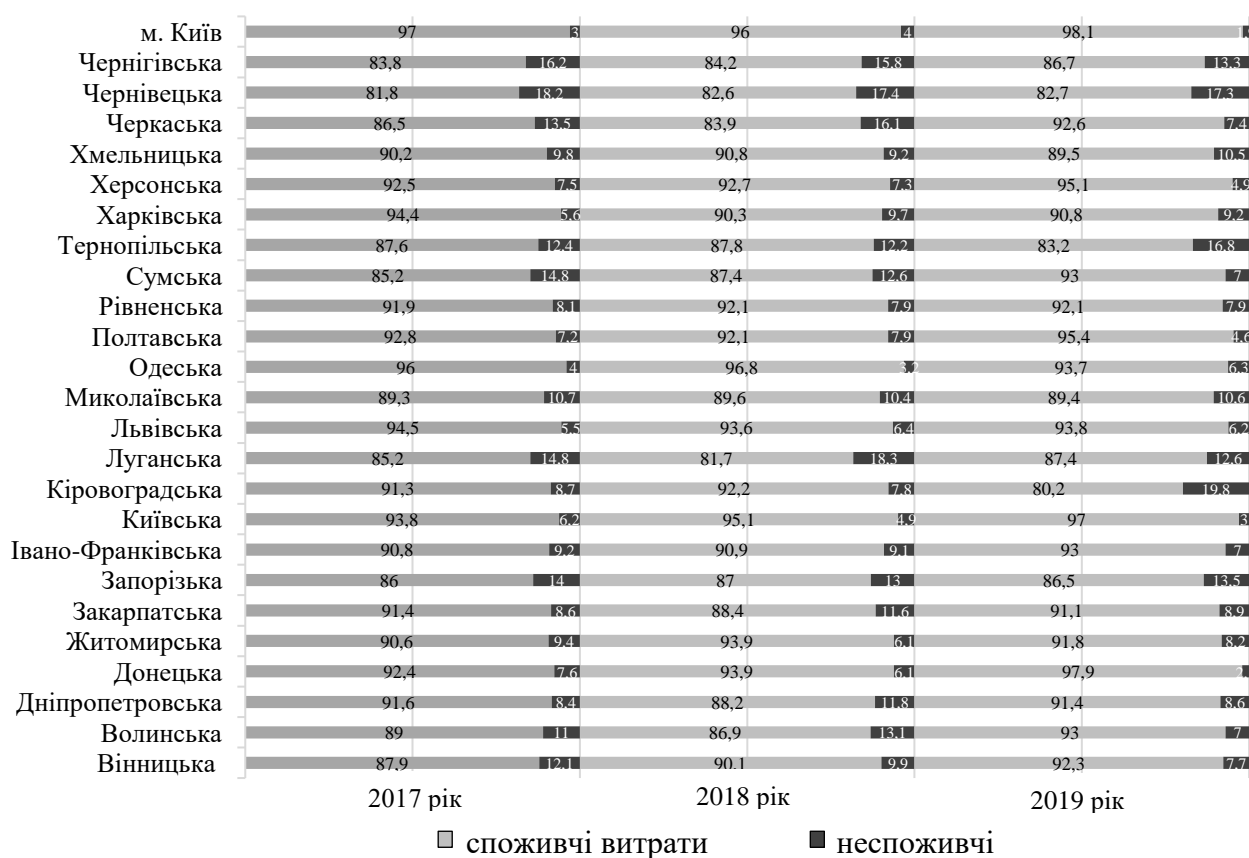


Рис. 2.14. Структура витрат домогосподарств за областями у 2017 – 2019 роки

Аналіз показав, що загалом у 2019 році можна зробити висновок про зростання рівня споживчих витрат. Лише в Кіровоградській області спостерігалось значне зростання неспоживчих витрат (з 7,8 % у 2018 році до 19,8 % у 2019 році). Також істотне збільшення неспоживчих витрат відбулося у Тернопільській (з 12,2 % у 2018 році до 16,8 % у 2019 році) та Хмельницькій (з 9,2 % у 2018 році до 10,5 % у 2019 році) областях.

Розглянемо структуру споживчих та неспоживчих витрат у регіонах України за 2017 – 2019 роки. У структурі споживчих витрат переважають витрати на продукти харчування та безалкогольні напої. У середньому ці витрати займають 40 – 55 % від всіх витрат домогосподарств. Споживчі та неспоживчі витрати за всіма регіонами наведено у додатку Б. Більш детально розглянемо структуру витрат за деякими регіонами.

Так, у Харківській області впродовж 2017 – 2019 років (рис. 2.15) витрати на продукти харчування та безалкогольні напої скоротилися на 5,4 % порівняно з 2017 роком. Однак зросли витрати на оплату комунальних послуг, транспорту, зв'язку, ресторанів та готелів, охорону здоров'я та на різні товари та послуги.

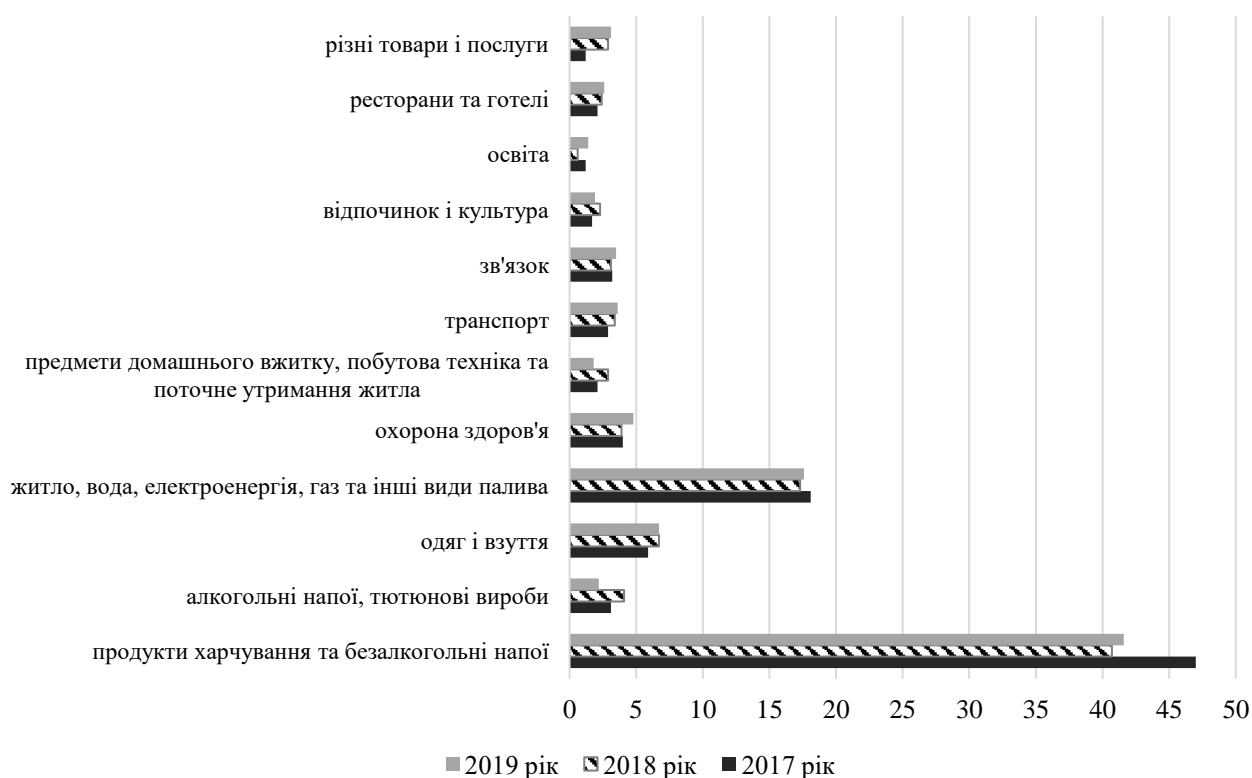


Рис. 2.15. Споживчі витрати домогосподарств у Харківській області

Серед неспоживчих витрат домогосподарств у Харківській області (рис. 2.16) основними витратами є купівля акцій, сертифікатів, валюти та вкладів до банків.

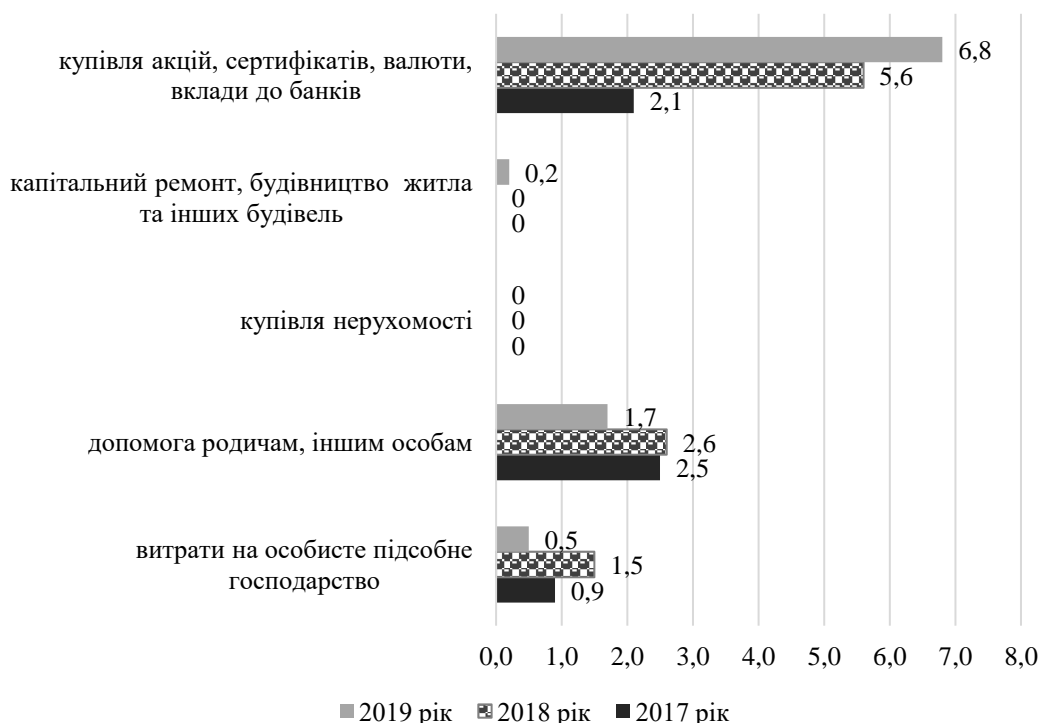


Рис. 2.16. Неспоживчі витрати домогосподарств у Харківській області

Слід зазначити, що цей елемент витрат значно зріс упродовж аналізованого періоду з 2,1 до 6,8 % усіх витрат домогосподарств. Наступним за кількістю елементом витрат є допомога родичам та іншим особам, однак цей показник має тенденцію до зниження (з 2,5 % у 2017 році до 1,7 % усіх витрат у 2019 році). Упродовж 2017 – 2019 років на офіційному рівні домогосподарства не витрачали коштів на придбання нерухомості. На капітальний ремонт та будівництва житла, інших будівель вони витрачали лише 0,2 % усіх витрат у 2019 році.

Таким чином, можна зауважити, що основними витратами домогосподарств Харківського регіону є витрати на продукти харчування та безалкогольні напої, оплату комунальних послуг та купівлю акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банків.

У Полтавській області (рис. 2.17) ситуація схожа з Харківською в тому, що найбільше домогосподарства витрачають на продукти харчування (приблизно 44

% усіх витрат), на оплату комунальних послуг (від 12,2 % у 2017 році до 15 % у 2019 році).

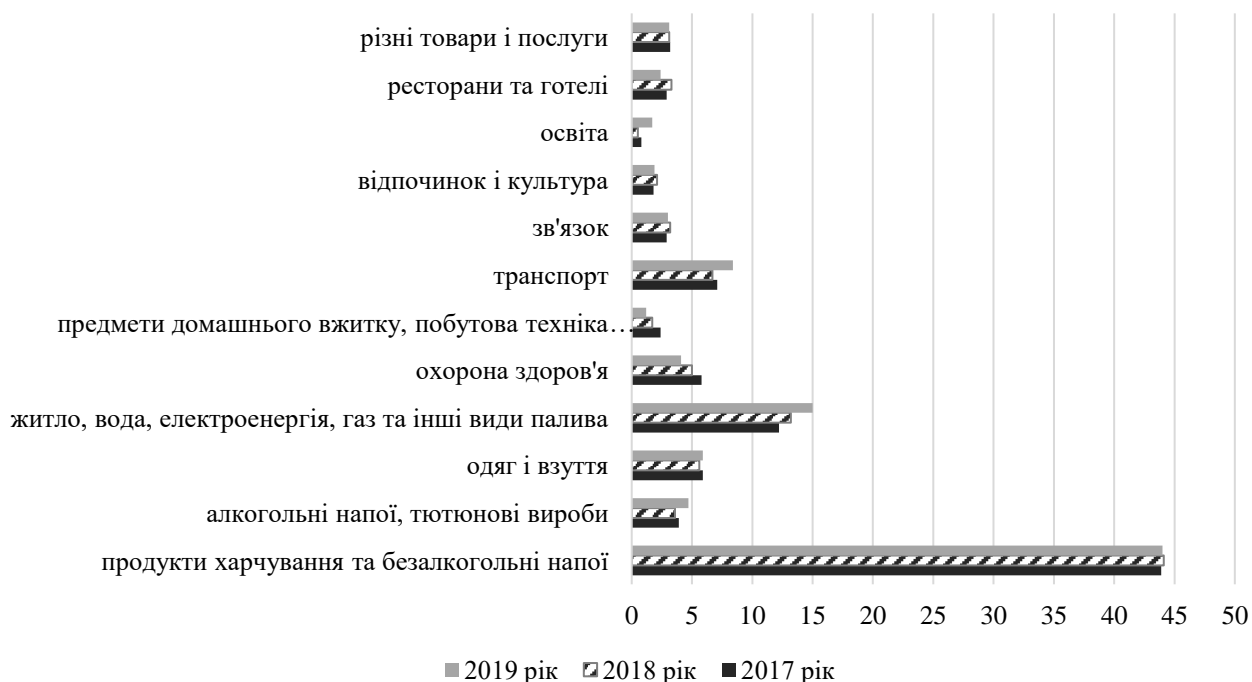


Рис. 2.17. Споживчі витрати домогосподарств у Полтавській області

Основною відмінністю є те, що в Полтавській області домогосподарства мають великі витрати на транспорт, що відмічається тенденцією до зростання (від 6,7 % у 2018 році до 8,7 % у 2019 році).

Серед неспоживчих витрат (рис. 2.18) у Полтавській області можна виокремити допомогу родичам або іншим особам, однак цей показник у 2019 році значно скоротився порівняно з 2018 роком (з 4,2 до 1,4 %). На такому ж рівні спостерігаються витрати на особисте підсобне господарство, що пояснюється більшою кількістю домогосподарств у сільській місцевості. Витрати на купівлю нерухомості також становлять 0 %, однак у 2019 році зазначені витрати зросли до 0,3 %.

Також розглянемо більш детально структуру витрат у Львівській та Чернігівській областях, оскільки саме в цих регіонах найбільший дефіцит доходів порівняно з витратами домогосподарств, яке було виявлено на рис. 2.13.

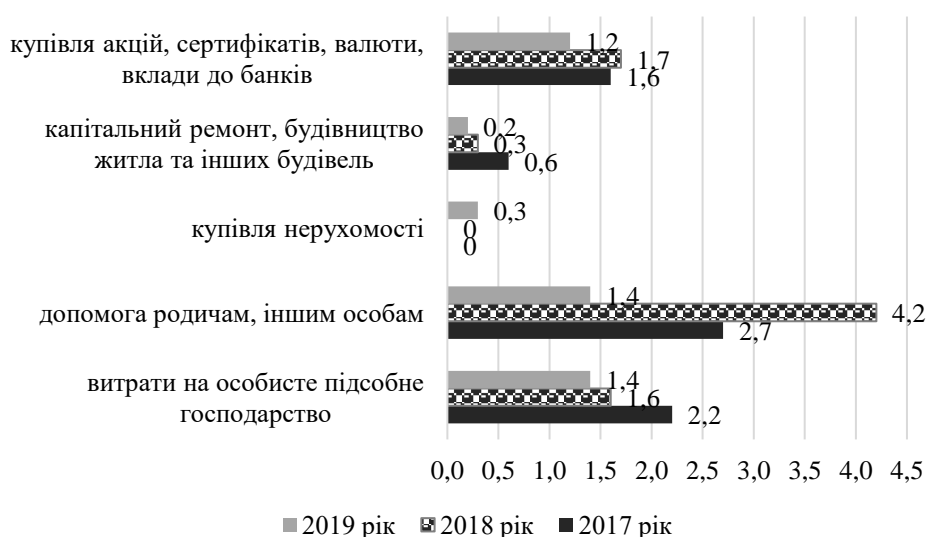


Рис. 2.18. Неспоживчі витрат домогосподарств у Полтавській області

Так, у Чернігівській області (рис. 2.19) серед споживчих витрат переважають також витрати на продукти харчування та безалкогольні напої (на рівні 42 – 43 % від всіх витрат) та оплату комунальних послуг, які значно збільшилися за останні роки (з 8,1 % у 2017 році до 12,3 % у 2019 році). Отже, підвищення тарифів на комунальні послуги значно збільшило витрати домогосподарств та призвело до дефіциту доходів.

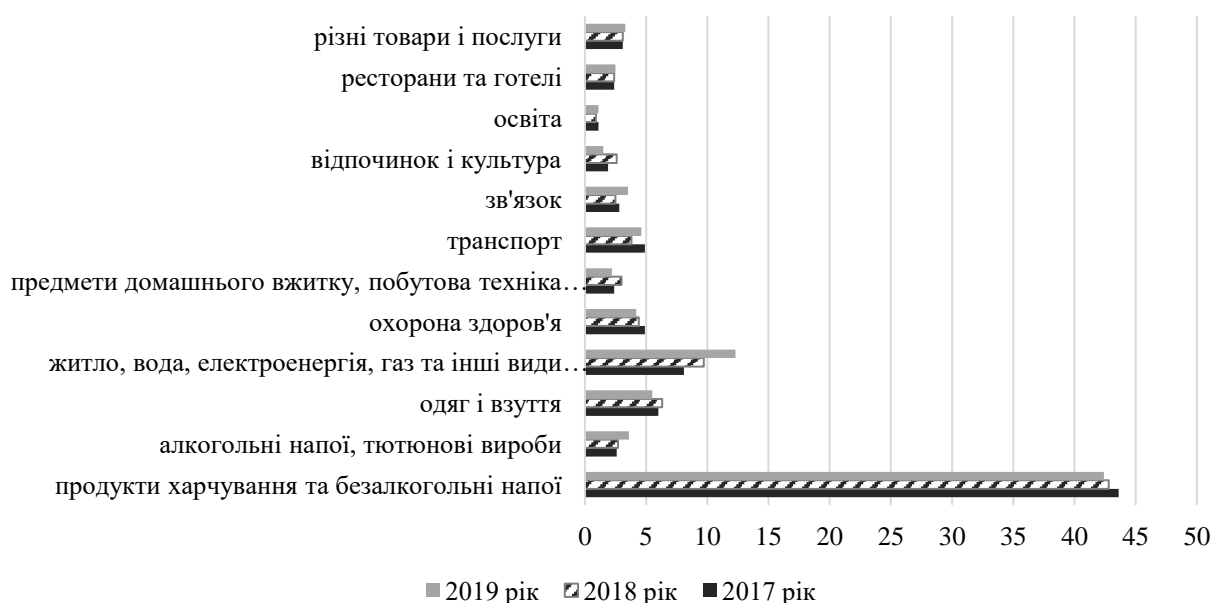


Рис. 2.19. Споживчі витрати домогосподарств у Чернігівській області

Серед неспоживчих витрат домогосподарств Чернігівської області (рис. 2.20) переважають витрати на купівлю акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банків (на рівні 6,5 %), допомога родичам та іншим особам (на рівні 4 % у 2019 році, має тенденцію до зниження упродовж аналізованого періоду) та витрати на особисте підсобне господарство, які значно скоротилися з 3 % у 2018 році до 1,8 % у 2019 році. Витрати на купівлю нерухомості на рівні 0 % відповідають загальноукраїнським тенденціям.



Рис. 2.20. Неспоживчі витрати домогосподарств у Чернігівській області

У Львівській області основними споживчими витратами (рис. 2.21) є витрати на продукти харчування та безалкогольні напої (46,7 % – у 2019 році). Витрати на комунальні послуги становлять приблизно 10 % упродовж 2017 – 2019 років. Питома вага інших витрат незначна, однак спостерігається тенденція до значного зростання у 2019 році витрат на транспорт, що негативно вплинуло на бюджет домогосподарств. Серед неспоживчих витрат у Львівській області (рис. 2.22) у 2019 році значно зросли витрати на купівлю акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банків (з 1,2 % у 2017 році, 2,1% у 2018 році до 3,5 % у 2019 році), тоді як витрати на допомогу родичам та іншим особам та на особисте підсобне господарство скоротилися. Витрати на купівлю нерухомості та

капітальний ремонт, будівництво житла тощо спостерігаються на нульовому рівні упродовж аналізованого періоду.

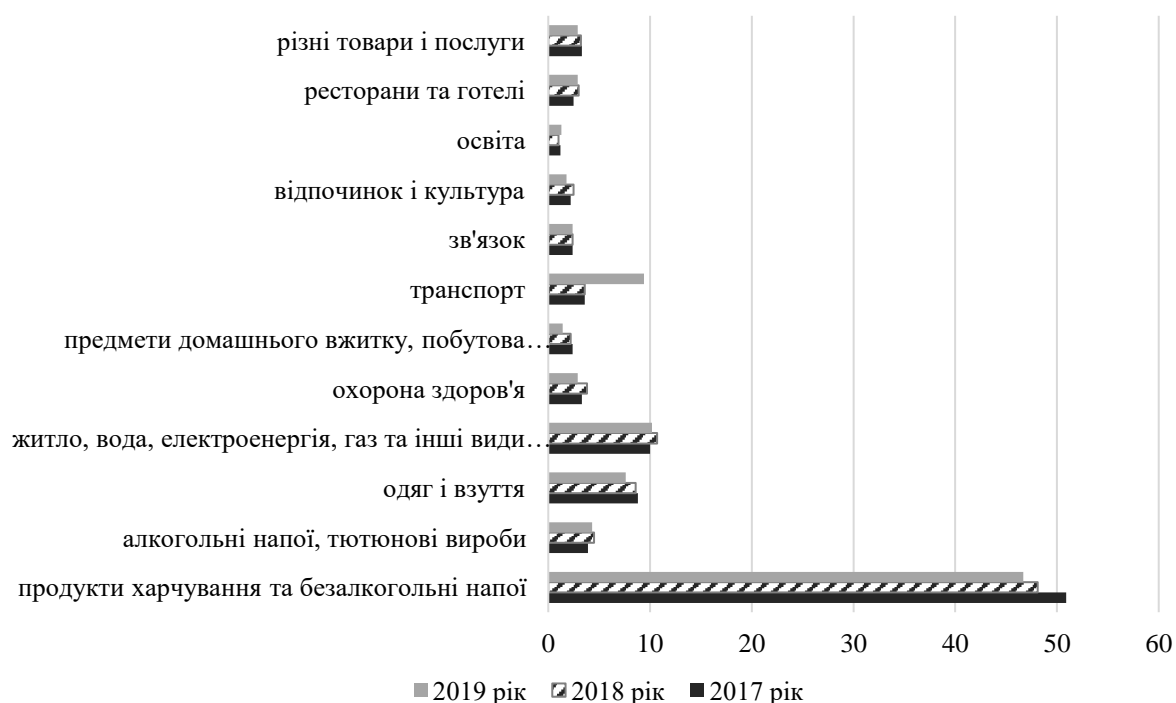


Рис. 2.21. Споживчі витрати домогосподарств у Львівській області



Рис. 2.22. Неспоживчі витрати домогосподарств у Львівській області

Що стосується інших регіонів, то аналіз показав, що у всіх регіонах серед споживчих витрат лідером є витрати на продукти харчування та безалкогольні

напої, структура неспоживчих витрат відрізняється залежно від регіону та року дослідження.

Таким чином, можна зазначити, що у всіх регіонах України основними витратами домогосподарств є витрати на продукти харчування та безалкогольні напої. Також багато коштів витрачають домогосподарства на оплату комунальних послуг та у деяких регіонах на транспорт. Серед неспоживчих витрат у більшості регіонів переважають витрати на купівлю акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банків, тоді як витрати на купівлю нерухомості у більшості регіонів дорівнюють нулю.

2.3. Соціально-економічні показники домогосподарств на мікрорівні

Для того щоб зрозуміти особливості інвестиційної поведінки домогосподарств на мікрорівні, доцільно провести аналіз інвестиційної поведінки домогосподарств.

Для аналізу інвестиційної поведінки домогосподарств необхідно передусім проаналізувати їхні доходи та витрати. На макро- та мезорівні такі дані збираються Державною службою статистики України. Однак не все так однозначно. Оскільки дані, що надаються службі статистики, є дуже усередненими.

Для того щоб зібрати дані щодо витрат та доходів окремих домогосподарств, запропоновано використовувати метод експертного опитування, який є однією з форм методів експертної оцінки.

Методи експертної оцінки зазвичай вимагають ретельної підготовки і продуманої організації роботи з експертами, яка зазвичай складається з таких елементів:

чітке формулювання мети і завдань експертної оцінки, розробка анкети з питаннями;

добір експертів, досить компетентних у сфері об'єктів експертної роботи, незалежних у своїх висновках і вільних від тенденційних підходів;

колективні, групові дискусії або, навпаки, виключення прямого спілкування між експертами;

можлива поетапна робота експертів, коли на наступних етапах учасники експертизи інформуються про результати і висновки попереднього етапу;

добір ефективних методів обробки висновків і пропозицій експертів;

чітке формулювання остаточних висновків за результатами експертної роботи.

На практиці використовуються різні процедури роботи експертів [142; 227]. Але різниця між ними головно у двох аспектах:

1. Характер контактів експертів один з одним (анонімні чи ні). Є очні та заочні (зазвичай анонімні) опитування.

2. «Зворотний зв'язок» у роботі експертів (наявність або відсутність можливості для самонавчання в процесі експертизи). Є одноразові та багаторазові (у кілька турів) опитування.

Для того щоб обрати найбільш доцільний для цього дослідження метод опитування, був застосований метод аналізу ієрархій. Серед можливих методів опитування було обрано два методи, які є найбільш доцільними для опитування членів домогосподарств для визначення доходів та витрат домогосподарств:

1. Анонімне анкетування (заочне опитування, тобто особисте заповнення анкети респондентом).

2. Особисті формалізовані інтерв'ю (запитання ставить інтерв'юер і сам заповнює анкету).

Як критерії ефективності вибору методу опитування обрано такі:

мінімізація часу на опитування, оскільки доведено, що люди не бажають витрачати багато часу на заповнення будь-яких анкет;

мінімізація витрат на опитування;

підвищення правдивості відповідей, що дозволить отримати об'єктивні дані;

підвищення повноти відповідей, що дозволить отримати максимальну кількість відповідей.

Для вибору найбільш ефективного методу опитування для визначення доходів та витрат суб'єктів економічної діяльності запропоновано використовувати метод аналізу ієрархій. Метод аналізу ієрархій розробив американський вчений Т. Сааті й наразі являє собою великий міждисциплінарний розділ науки, що має строгі математичні й психологічні обґрунтування та численні додатки. Основне застосування методу – підтримка ухвалення рішень за допомогою ієрархічної композиції завдання й рейтингування альтернативних рішень [187]. Метод дозволяє провести аналіз проблеми. При цьому проблема ухвалення рішення подається у вигляді ієрархічно впорядкованих таких елементів:

- мети рейтингування;
- критеріїв, за якими оцінюються альтернативи;
- альтернатив;
- системи зв'язків, що вказують на взаємний вплив критеріїв і рішень.

Метод аналізу ієрархій можна здійснювати в деяких програмних продуктах. У дослідженні аналіз було проведено в програмному продукті «ИМПЕРАТОР 3.1» та MS Excel 2016.

Декомпозицію задачі ієрархії вибору методу опитування домогосподарств було побудовано в продукті «ИМПЕРАТОР 3.1» (рис. 2.23).

Відповідно до наведеної ієрархії необхідно визначити найбільш прийнятний для підприємства шлях удосконалення системи розвитку управлінського персоналу засобами самоменеджменту (альтернативи A1, A2) на основі таких критеріїв, як:

- мінімізація часу на опитування (E1);
- мінімізація витрат на опитування (E2);
- підвищення правдивості відповідей (E3);
- підвищення повноти відповідей (E4).

Після побудови декомпозиції задачі ієрархії визначається пріоритетність критеріїв при виборі альтернатив на основі попарних оцінок суджень.

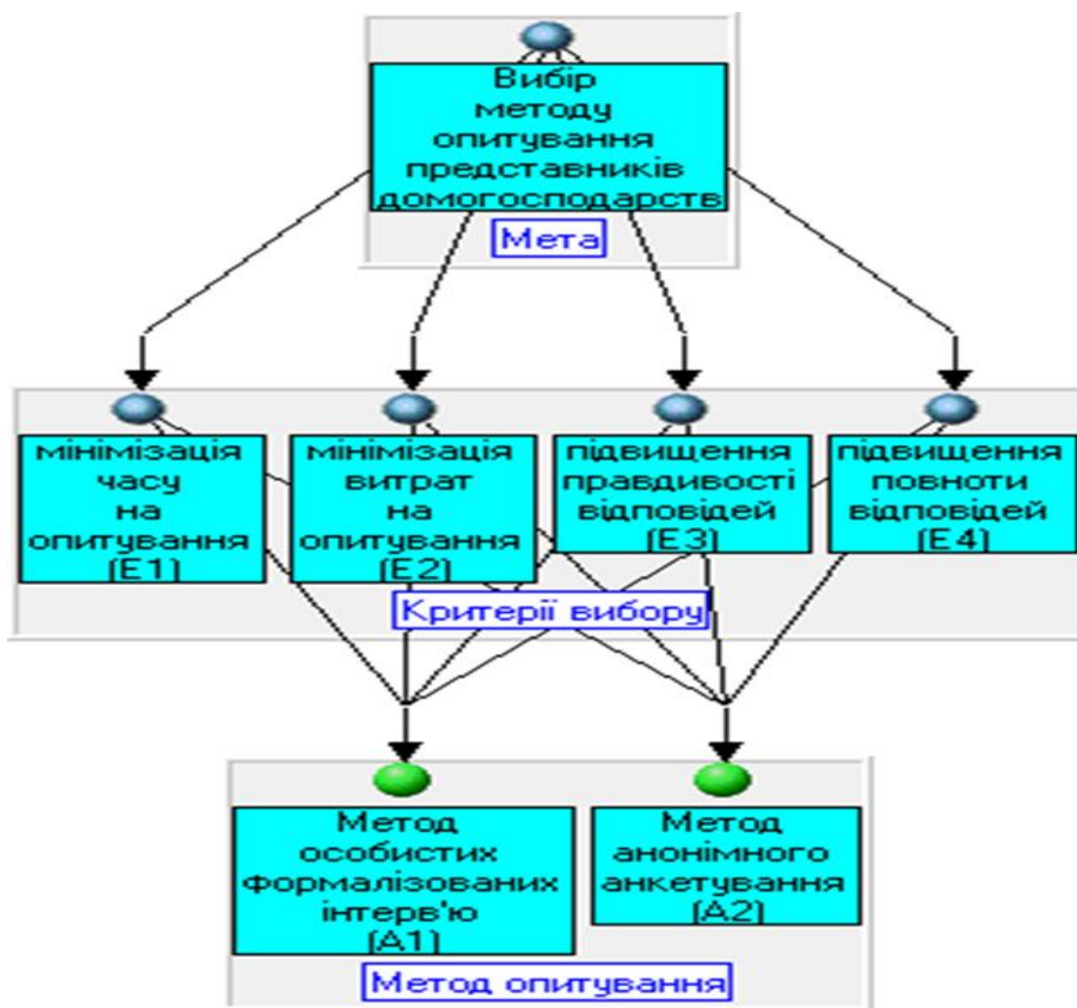


Рис. 2.23. Декомпозиція задачі ієрархії вибору методу опитування домогосподарств, виконана в програмі «ИМПЕРАТОР 3.1»

Система попарних оцінок суджень за методом аналізу ієрархії Т. Сааті приводить до результату, що може бути представлений у вигляді зворотно-симетричної матриці. Елементи матриці визначаються шляхом порівняння важливості одного фактора з іншим за шкалою інтенсивності від 1 до 9, де оцінки мають таке визначення:

- 1 – рівна важливість;
- 3 – поміrne домінування одного фактора над іншим;
- 5 – істотна перевага одного фактора над іншим;
- 7 – значна перевага одного фактора над іншим;
- 9 – дуже сильна перевага одного фактора над іншим;

2, 4, 6, 8 – відповідні проміжні значення.

Матрицю попарних порівнянь суджень щодо визначення пріоритетності критеріїв при виборі методу опитування суб'єктів економічної діяльності показано на рис. 2.24.

Мета				
	E1	E2	E3	E4
E1	1	1/3	1/7	1/9
E2	3	1	1/5	1/3
E3	7	5	1	3
E4	9	3	1/3	1

Рис. 2.24. Матриця парних порівнянь важливості критеріїв при виборі методу опитування суб'єктів економічної діяльності, виконана у MS Excel

Відповідно до наведеної матриці при вирішенні мети (вибору методу опитування суб'єктів економічної діяльності):

критерій E2 має помірне домінування над критерієм E1;

критерій E3 – значну перевагу над критерієм E1, істотну перевагу над критерієм E2 та помірне домінування над критерієм E4;

критерій E4 – дуже сильну перевагу над критерієм E1 та помірне домінування над критерієм E2.

Визначення пріоритетності критеріїв при виборі альтернативи здійснюється за формулами (2.1 – 2.2):

$$w_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}} ; \quad (2.1)$$

$$w_{\text{норм}} = w_i / \sum_{i=1}^n w_i \quad (2.2)$$

де w_i – компонента власного вектора матриці (середнє значення оцінок пріоритетності);

$W_{\text{норм}}$ – нормований вектор матриці попарних порівнянь (вектор пріоритетів);

a_{ij} – значення елементів матриці.

Оцінка узгодженості думок експертів здійснюється за формулами (2.3 – 2.5):

$$\lambda = \sum_{i=1}^n a_{ij} \cdot w_{\text{норм } i}; \quad (2.3)$$

$$I_c = (\lambda - n) / (n - 1) \leq 0,2; \quad (2.4)$$

$$OC = I_c / I_{cc} \leq 0,1, \quad (2.5)$$

де λ – власне значення матриці;

I_c – індекс узгодженості;

I_{cc} – середнє значення індексу узгодженості;

OC – відношення узгодженості;

n – кількість критеріїв (альтернатив).

Результати розрахунку пріоритетності критеріїв вибору методу опитування суб'єктів економічної діяльності показано на рис. 2.25.

Мета									
	E1	E2	E3	E4	Wi	Wнорм		$\lambda =$	4,21
E1		1	1/3	1/7	1/9	0,27	0,05	$IC = (1-n)/(n-1)$	0,07
E2	3		1	1/5	1/3	0,67	0,11	$OC = IC/ICC$	0,08
E3	7	5		1	3	3,20	0,55		
E4	9	3	1/3		1	1,73	0,29		
Σ	20	9,33	1,68	4,44	5,87	1,00			

Рис. 2.25. Значення пріоритетності критеріїв при виборі методу опитування суб'єктів економічної діяльності, отримані у MS Excel

За результатами розрахунків найбільш пріоритетним критерієм при виборі методу опитування персоналу є підвищення правдивості відповідей (E3).

Значення індексу узгодженості менше 0,2 та відносної узгодженості менше 0,1 свідчить про узгодженість думок експертів.

Наступним етапом є визначення пріоритетів альтернатив за кожним із критеріїв. Визначення пріоритетів альтернатив за кожним із критеріїв показано на рис. 2.26.

E1					E2				
	A1	A2	Wi	Wнорм		A1	A2	Wi	Wнорм
A1	1	1/3	0,58	0,25	A1	1	1/5	0,45	0,17
A2	3	1	1,73	0,75	A2	5	1	2,24	0,83
Σ	4	1,33	2,31	1	Σ	6	1,20	2,68	1
E3					E4				
	A1	A2	Wi	Wнорм		A1	A2	Wi	Wнорм
A1	1	1/9	0,33	0,10	A1	1	7	2,65	0,88
A2	9	1	3	0,90	A2	1/7	1	0,38	0,13
Σ	10	1,11	3,33	1	Σ	1,14	8	3,02	1

Рис. 2.26. Значення пріоритетності альтернативних методів опитування суб'єктів економічної діяльності за кожним із критеріїв, отримані у MS Excel

Найвищий пріоритет за більшістю із критеріїв має застосування методу анонімного анкетування, проте за критерієм E4 – метод особистих формалізованих інтерв'ю. Тому необхідно розрахувати глобальний пріоритет альтернатив з урахуванням значимості критеріїв.

Найбільш пріоритетна альтернатива визначається шляхом множення матриці пріоритетів альтернатив за кожним критерієм на матрицю пріоритетів критеріїв. За результатами розрахунків, глобальний пріоритет методу особистих формалізованих інтерв'ю дорівнює 0,37, методу анонімного опитування – 0,63 (рис. 2.27).

Експертне оцінювання альтернатив методом аналізу ієрархій дає змогу визначити пріоритетність альтернатив за обраними кількісними та якісними критеріями з урахуванням «людського фактора». Це одна з головних переваг цього методу перед іншими методами прийняття рішень.

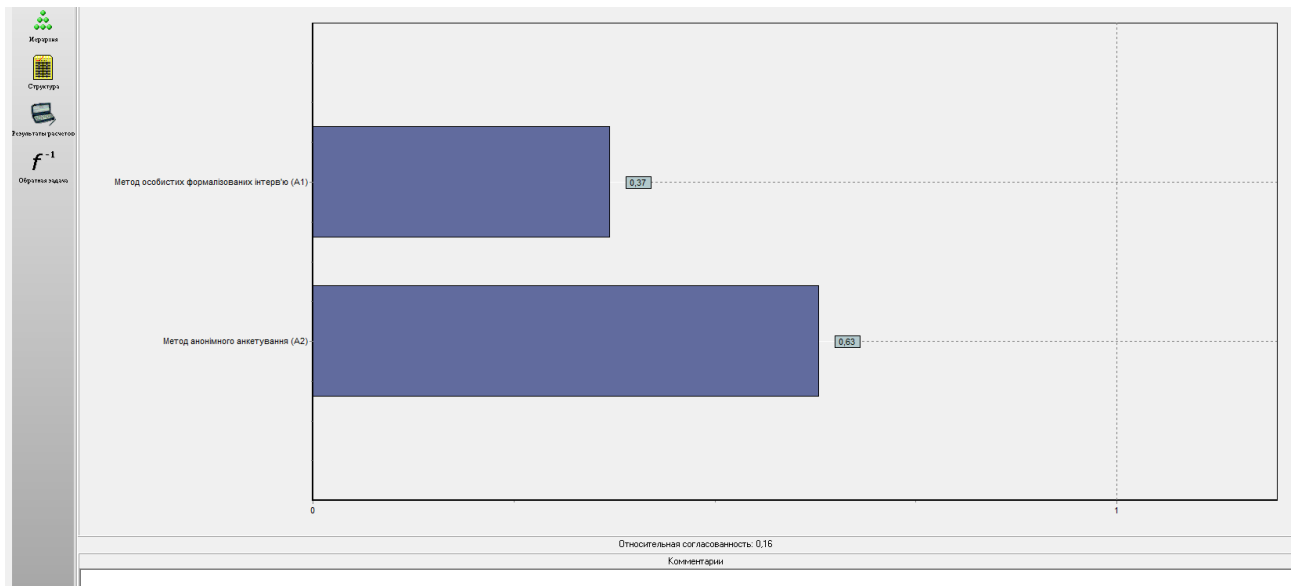


Рис. 2.27. Діаграма найбільш пріоритетної альтернативи, виконана у програмі «ИМПЕРАТОР 3.1»

Отже, завдяки експертному оцінюванню альтернатив методом аналізу ієрархій було виявлено, що для опитування домогосподарств на мікрорівні стосовно їх доходів та витрат доцільно використовувати метод анонімного анкетування, який дозволить отримати найбільш правдиві відповіді респондентів.

Для аналізу доходів та витрат суб'єктів економічної діяльності як членів домогосподарств розроблено анкету, яка містить запитання щодо визначення соціального статусу респондента, джерел та розміру доходів, а також видів та розміру витрат, у тому числі інвестиційних. Анкету наведено в додатку В.

Опитування проводилось за допомогою інструменту Google Form. Створена анкета була розповсюджена у Харківському регіоні за допомогою сучасних месенджерів Viber, Telegram, WhatsApp, а також через соціальні мережі (Facebook, Instagram), на підприємствах та в освітніх закладах. Це дозволило охопити різні види домогосподарств – із різним складом та різними доходами та витратами. Загалом, було опитано 204 домогосподарства.

Для аналізу соціальних показників було поставлено такі запитання:

1. Стать.
2. Вік.

3. Кількість членів домогосподарства.
4. Наявність дітей (кількість, вік).
5. Галузь роботи респондентів.

Відповідно до результатів опитування за віком респонденти розподілилися таким чином (рис. 2.28): від 18 до 25 років – 25 респондентів (12,3 %); від 26 до 35 років – 43 респонденти (21,1 %); від 36 до 50 років – 103 респонденти (50,5 %); від 51 до 60 років – 19 респондентів (9,3 %); старше 60 років – 14 респондентів (6,9%).

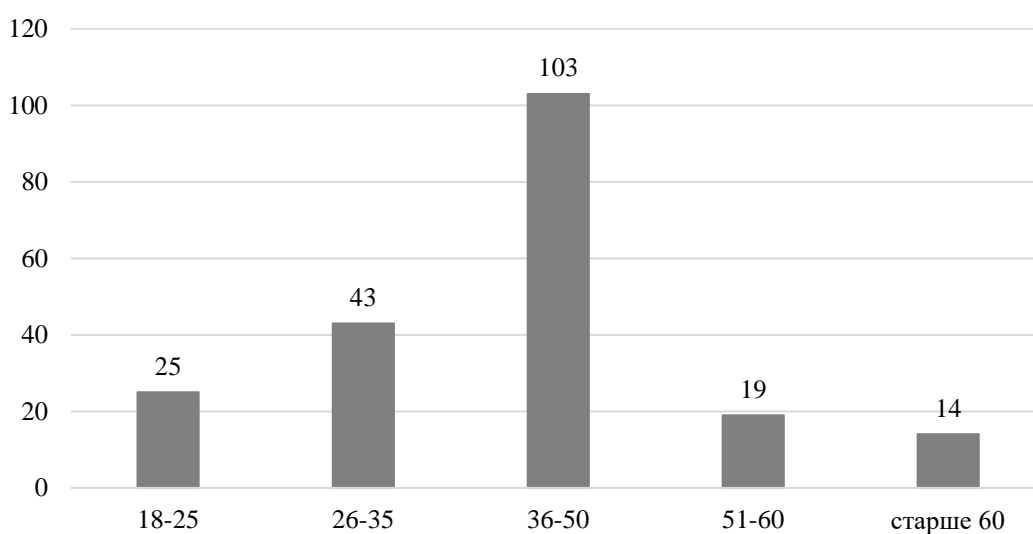


Рис. 2.28. Розподіл респондентів – членів домогосподарств за віком

Розподіл опитаних респондентів за статтю наведено на рис. 2.29.

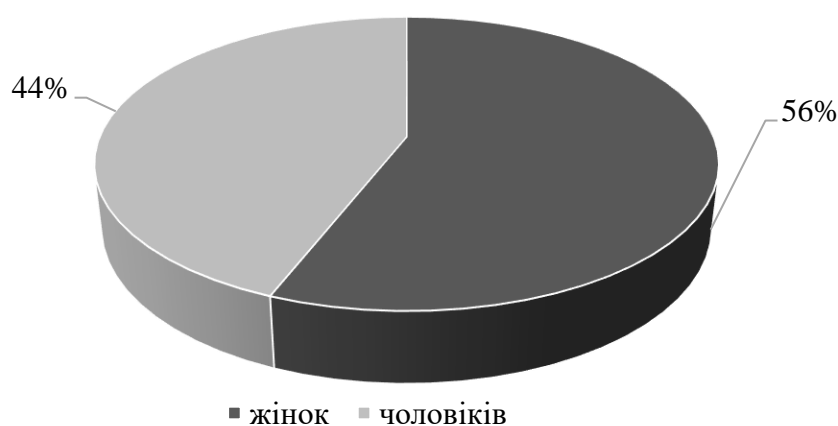


Рис. 2.29. Розподіл респондентів – членів домогосподарств за статтю

В опитанні взяли участь 114 (56 %) жінок та 90 (44 %) чоловіків. Також респондентам було поставлено запитання щодо кількості дітей у домогосподарстві (рис. 2.30).

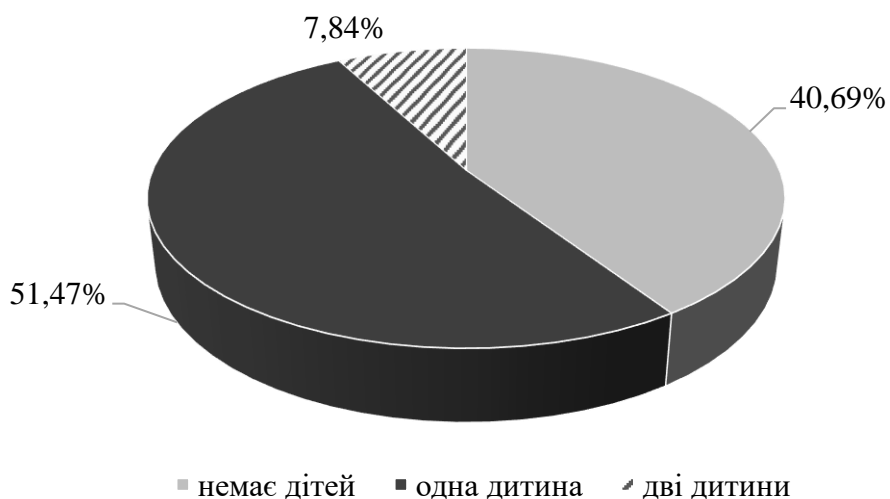


Рис. 2.30. Розподіл респондентів – членів домогосподарств за кількістю дітей у складі домогосподарства

Аналіз показав, що більшість домогосподарств у своєму складі має одну дитину (105 домогосподарств), дві дитини – лише 7,84 % опитаних домогосподарств (16 домогосподарств) та 40,69 % (83 домогосподарства) не мають у своєму складі дітей.

Результат проведеного аналізу кількості членів домогосподарств наведено на рис. 2.31.

Отже, можна зробити висновок, що найбільша кількість домогосподарств (42,65 %) складається з 3 осіб, наступними за кількістю (38,24 %) є домогосподарства у складі з 2 осіб. Найменшу кількість (6,37 %) становлять домогосподарства у складі більше 3 осіб. Аналіз показав, що немає дітей у домогосподарствах, де у складі 2 особи (45 або 22 % домогосподарств) та 1 особа (26 або 13 % домогосподарств). Лише 3 (або 1,5 %) домогосподарства, в яких у складі більше 3 осіб, не мають дітей. Одна дитина у складі домогосподарств із 3 осіб (72 або 35 %) та із 2 осіб (33 або 16 %).

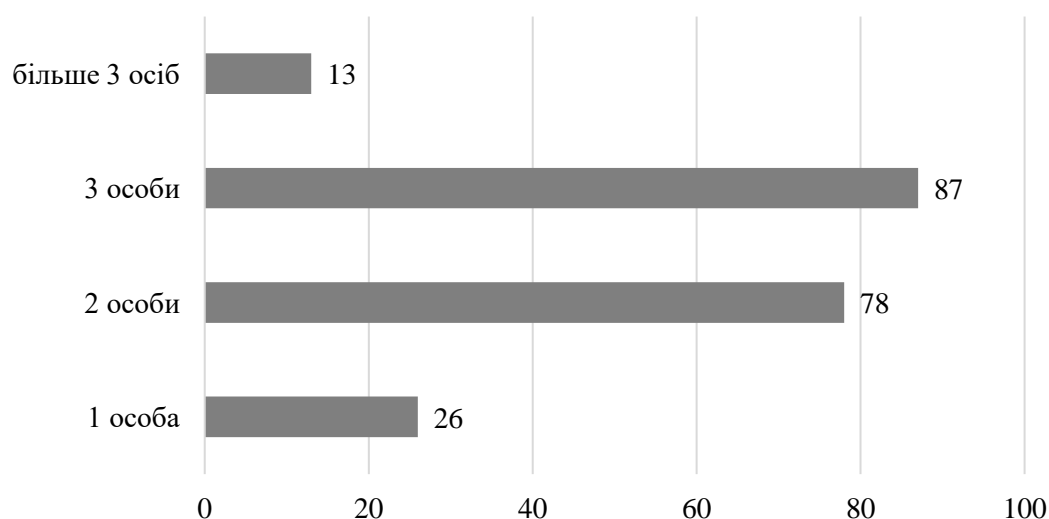


Рис. 2.31. Розподіл домогосподарств за їх складом

Лише 6 домогосподарств (або 3 %) у складі 3 осіб та 10 домогосподарств (або 5 %) мають двох дітей (рис. 2.32). Отже, найбільша частина опитаних респондентів мають домогосподарство з двох дорослих людей та однієї дитини різного віку.

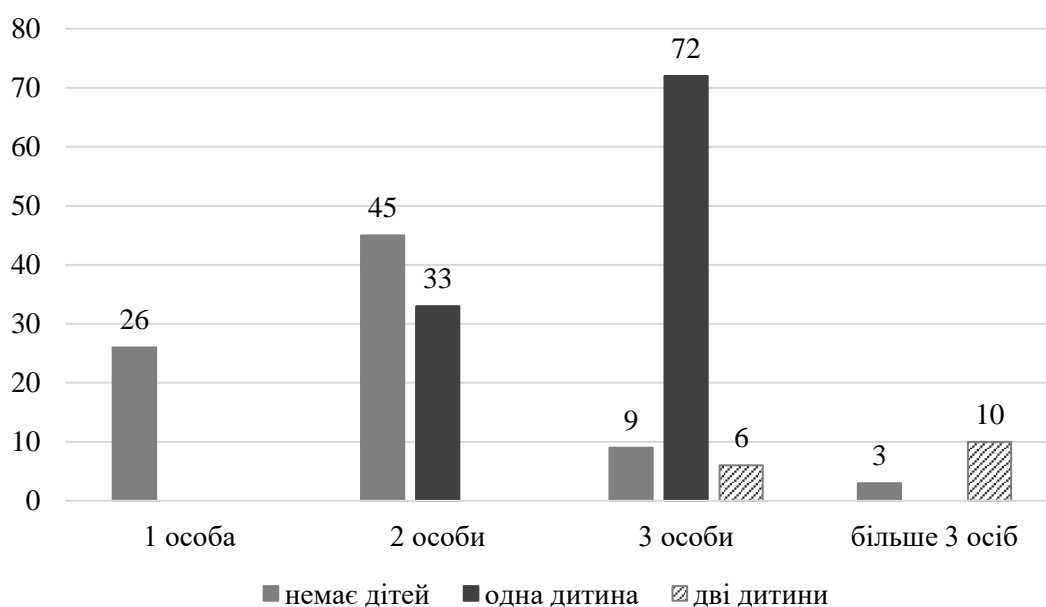


Рис. 2.32. Розподіл домогосподарств за їх складом з урахуванням кількості дітей

Таким чином, можна зробити висновок, що основні соціальні показники опитаних домогосподарств відповідають загальноукраїнським тенденціям, у складі яких превалюють домогосподарства із 3 осіб з однією дитиною.

Наступним кроком є аналіз доходів домогосподарств. Слід зазначити, що кожна людина може отримувати цілком легально не тільки заробітну плату. Тому доцільним є виявлення всіх можливих доходів, а також тієї матеріальної допомоги, яку людина отримує з різних джерел та яка може вплинути на рівень її добробуту або знизити певні витрати. Для визначення доходів домогосподарств розроблено анкету із запитаннями (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Запитання для аналізу доходів домогосподарств

№ з/п	Запитання	Можливі варіанти відповіді
1	2	3
1	Рівень заробітної плати	до 5000 грн
		5001 – 7000 грн
		7001 – 9000 грн
		9001 – 11000 грн
		11001 – 13000 грн
		більше 13000 грн
2	Кількість осіб, які отримують дохід у вигляді заробітної плати в домогосподарстві	немає
		1
		2
		3
		більше 3
3	Рівень заробітної плати осіб в домогосподарстві	до 5000 грн
		5001 – 7000 грн
		7001 – 9000 грн
		9001 – 11000 грн
		11001 – 13000 грн
		більше 13000 грн
4	Додатковий заробіток за іншим місцем роботи	немає
		до 3000 грн
		3001 – 5000 грн
		5001 – 7000 грн
		7001 – 9000 грн
		більше 9000 грн

Продовження табл. 2.10

1	2	3
5	Дохід від державної підтримки, у тому числі допомога, державна пенсія, податковий кредит тощо	немає
		до 3000 грн
		3001 – 5000 грн
		5001 – 7000 грн
		7001 – 9000 грн
		більше 9000 грн
6	Дохід з приватних джерел, у тому числі професійні та персональні пенсії тощо	немає
		до 3000 грн
		3001 – 5000 грн
		5001 – 7000 грн
		7001 – 9000 грн
		більше 9000 грн
7	Дохід від інвестицій	немає
		до 5000 грн
		5001 – 10000 грн
		10001 – 15000 грн
		15001 – 20000 грн
		більше 20000 грн
8	Дохід від здачі в оренду рухомого та нерухомого майна	немає
		до 4000 грн
		4001 – 6000 грн
		6001 – 8000 грн
		8001 – 10000 грн
		більше 10000 грн

Наведені елементи доходів визначено за методикою Е. Чамберлейна [3], яка використовується у Великобританії та адаптована автором для українських домогосподарств. Слід зазначити, що в анкеті пропонується отримати відповіді щодо доходів до оподаткування та інших відрахувань. Якщо в домогосподарстві декілька осіб, які додатково отримують дохід, то необхідно зазначити рівень заробітної плати на кожну особу. Стосовно доходу від інвестицій, то в цьому випадку необхідно зазначити дохід за всіма видами інвестицій, які має домогосподарство.

Проведений аналіз показав, що основними доходами домогосподарств є заробітна плата. Однак рівень заробітної платні досить нерівномірний (рис. 2.33).

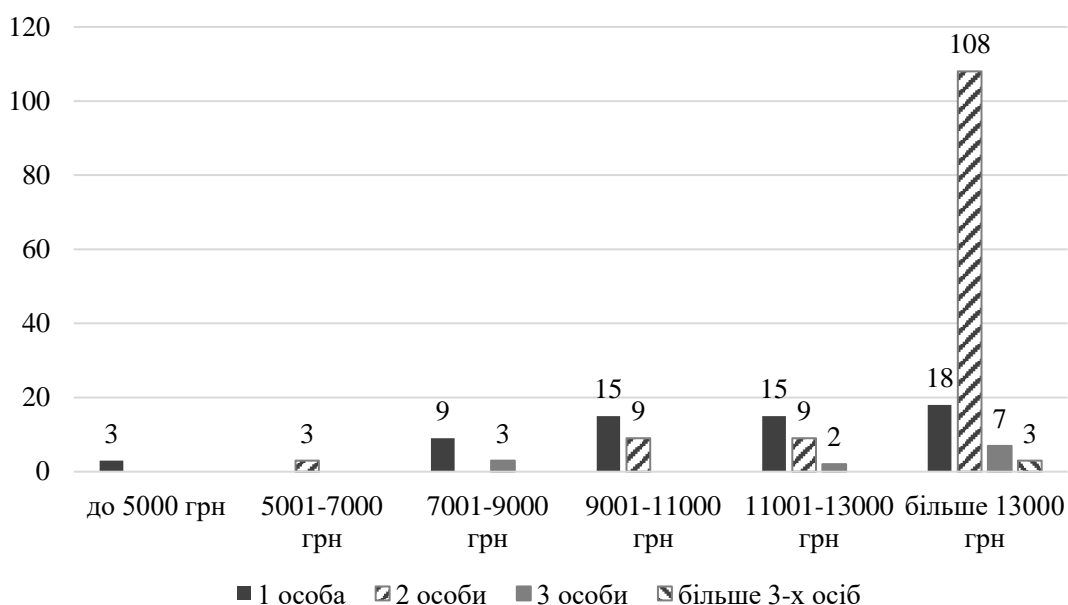


Рис. 2.33. Рівень доходів домогосподарств з урахуванням кількості осіб, що отримують дохід у складі домогосподарства

Найбільший дохід (більше 13000 грн) мають домогосподарства (108 домогосподарств або 53 % респондентів), у складі яких отримують дохід 2 особи. Такий дохід отримують лише 18 домогосподарств (9 %) з однією особою, 7 домогосподарств (3 %) з трьома особами та 3 домогосподарства (1,5 %) із більше ніж трьома особами, що отримують дохід. Щодо домогосподарств із більше ніж трьома особами, які отримують дохід, то це всі виявлені в дослідженні подібні домогосподарства. Найменший дохід до 5000 грн отримують лише 3 домогосподарства (1,5 %) у складі з однією особою, що отримує дохід, та дохід у розмірі 5001 – 7000 грн отримують також лише 3 домогосподарства (1,5 %) у складі з двома особами, що отримують дохід. Дохід у розмірі від 9001 грн до 11000 грн та від 11001 грн до 13000 грн отримує однакова кількість домогосподарств (15 або 7 % та 9 або 4,5 %) з однією та двома особами, що отримують дохід, відповідно.

Члени домогосподарств, які були респондентами в опитуваннях, отримують доходи у вигляді заробітної плати в різних галузях економічної діяльності (рис. 2.34).



Рис. 2.34. Розподіл домогосподарств за галуззю економічної діяльності, де отримують заробітну плату, %

Так, більшість опитаних (26,5 %) працюють у галузі освіти та інформації та телекомунікацій (13,2 %). Менше за все опитані члени домогосподарства працюють у будівництві, державному управлінні та обороні, діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (по 1,5 % відповідно).

Поряд із заробітною платою домогосподарства отримують також інші види доходів (рис. 2.35).



Рис. 2.35. Інші види доходів домогосподарств, %

Лише 64,7 % домогосподарств мають додаткові доходи, окрім заробітної плати за основним місцем роботи. Серед інших видів доходів 23,53 % домогосподарств мають додаткове місце роботи, де отримують заробітну плату. 17,65 % домогосподарств отримують державну допомогу у формі пільг, субсидій та інших виплат; 10,29 % – дохід від здачі в оренду майна; 7,35 % – дохід з приватних джерел (подарунки, допомога від родичів та інших осіб тощо); 5,88 % – дохід від інвестицій. Це свідчить про те, що домогосподарства майже не здійснюють інвестиційної діяльності.

За результатами опитування було визначено середній рівень усіх видів доходів домогосподарств (рис. 2.36), який свідчить про те, що рівень заробітної плати за основним місцем роботи майже в 5,5 раза перевищує рівень найбільшого з інших доходів (заробітна плата за іншим місцем роботи). Якщо взяти до уваги доходи домогосподарств, отримані як заробітна плата за всіма місцями роботи, то такий дохід у більше ніж 8 разів перевищує рівень найбільшого з інших доходів (державна підтримка) та більше ніж у 2,5 раза всі інші доходи загалом.



Рис. 2.36. Середній рівень різних видів доходів домогосподарств, грн

Таким чином, можна зробити висновок, що основним джерелом доходів домогосподарств є отримана членами домогосподарств заробітна плата. Дохід від інвестицій отримує лише невелика кількість опитаних домогосподарств.

Наступним кроком в аналізі соціально-економічних показників домогосподарств є аналіз їхніх витрат. Дослідження офіційних статистичних даних щодо витрат українських домогосподарств [205] дозволив зробити висновок про доцільність розподілу всіх витрат на дві основні групи:

1. Споживчі витрати:

продовольчі товари, безалкогольні та алкогольні напої, тютюнові вироби; непродовольчі товари та послуги, у тому числі одяг та взуття; поточне утримання житла, комунальних послуг; предмети домашнього вжитку та побутова техніка; транспорт; зв'язок; відпочинок та культура; ресторани та готелі; різні товари та послуги; сплата освітніх послуг; охорона здоров'я.

2. Неспоживчі витрати:

фізичні витрати – допомога родичам та іншим особам; витрати на купівлю нерухомості (для власного використання), капітальний ремонт, будівництво житла та господарських будівель, купівлю великої рогатої худоби, коней та багаторічних насаджень для особистого підсобного господарства;

фінансові витрати – придбання валюти, аліменти, податки (крім прибуткового), збори, внески та інші грошові платежі, повернення позик тощо.

Однак у рамках дисертаційного дослідження було обґрунтовано необхідність виділення ще двох груп витрат (на основі законодавчо затверджених витрат):

1. Інвестиційні витрати – це частина споживчих та неспоживчих витрат, яка може принести в майбутньому дохід:

фізичні – використання заощаджень на купівлю нерухомості та рухомого майна; купівля золота, предметів старовини; сплата освітніх послуг;

фінансові – придбання акцій, сертифікатів, валюти; вклади до банківських установ; страхування тощо.

2. Заощадження – ті грошові кошти, які зберігаються не у фінансових установах та/або не приносять дохід («під матрацом», у банківській скриньці тощо).

Для аналізу витрат домогосподарств за виокремленими групами до розробленої анкети (додаток В) було включено такі запитання щодо виявлення відсотка доходів, які домогосподарства витрачають:

1) для виявлення рівня споживчих витрат:

на продовольчі товари, безалкогольні та алкогольні напої, тютюнові вироби;

на одяг та взуття;

на поточне утримання житла, комунальних послуг;

на предмети домашнього вжитку та побутова техніка;

на транспорт;

на зв'язок;

на відпочинок та культуру;

на ресторани та готелі;

на різні товари та послуги;

2) для виявлення рівня неспоживчих витрат:

на допомогу родичам та іншим особам;

на купівлю нерухомості (для власного використання);

на купівлю валюти, аліменти, податки, збори тощо;

3) для виявлення рівня заощаджень:

на заощадження (грошові кошти, які зберігаються не у фінансових установах та/або не приносять дохід);

4) для виявлення рівня інвестиційних витрат:

на фізичні витрати:

на купівлю золота та предметів старовини;

на купівлю нерухомості та рухомого майна (з метою здачі в оренду);

на капітальний ремонт, будівництво житла та господарських будівель;

на сплату освітніх послуг;

на фінансові витрати:

на придбання акцій, сертифікатів, валюти;

на вклади до банківських установ.

Аналіз відповідей респондентів дозволив виявити основні споживчі та неспоживчі витрати, які здійснюють домогосподарства (рис. 2.37).

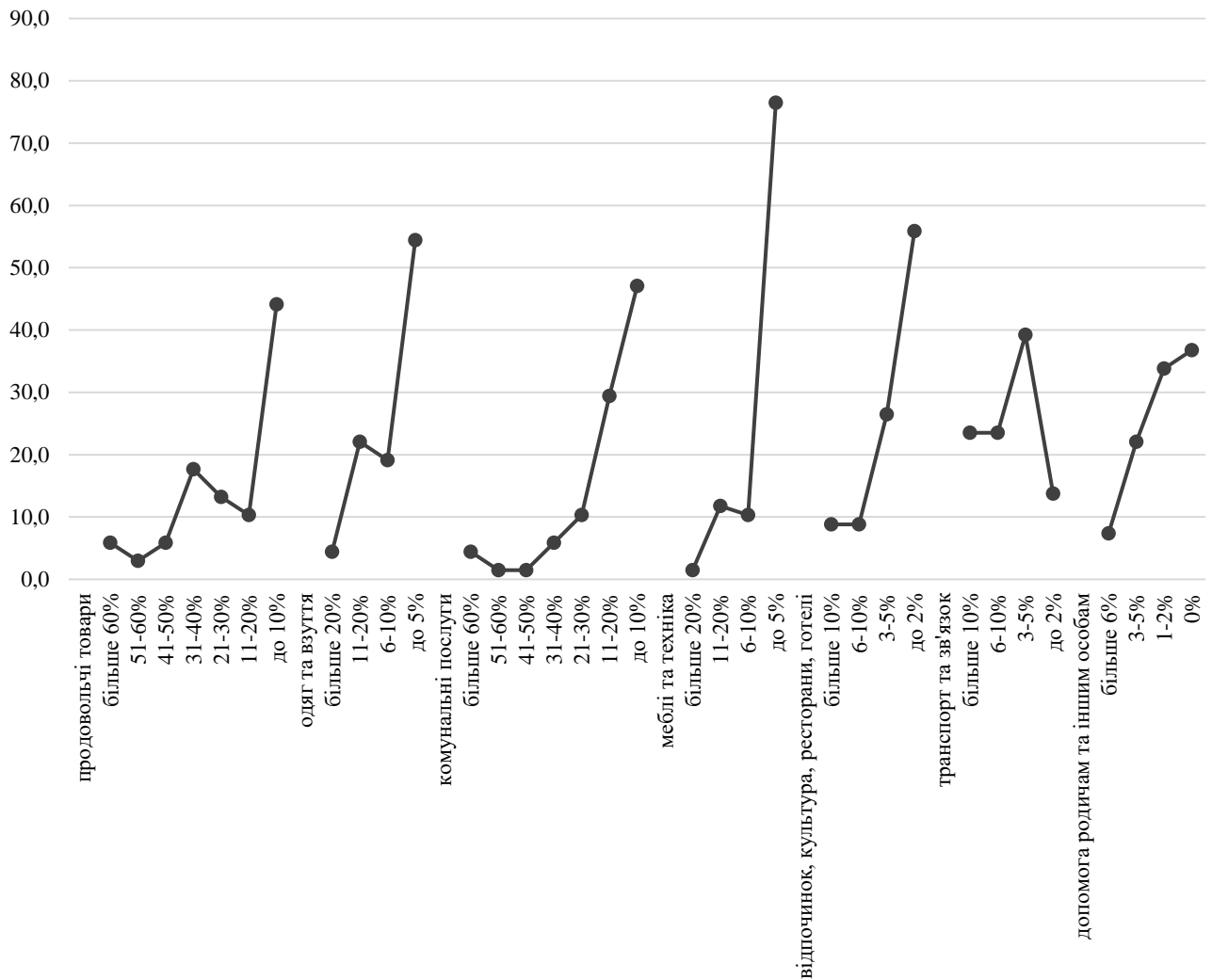


Рис. 2.37. Основні споживчі та неспоживчі витрати домогосподарств

Отже, домогосподарства витрачають свої ресурси таким чином:

1. Більшість ресурсів витрачається на продовольчі товари, безалкогольні, алкогольні напої та тютюнові вироби: 14,7 % домогосподарств витрачають більше 40 % усіх доходів; 17,6 % – від 31 до 40 %; 23,5 % – від 11 до 20 %; 44,1 % – до 10 %.

2. Наступним за значимістю елементом витрат домогосподарств є витрати на комунальні послуги та поточне утримання житла: 13,2 % домогосподарств витрачають більше 30 % усіх доходів; 10,3 % – від 21 до 30 %; 29,4 % – від 11 до 20 %; 47,1 % – до 10 %.

3. На одяг та взуття 4,4 % домогосподарств витрачають більше 20 % усіх доходів; 22,1 % – від 11 до 20 %; 19,1 % – від 6 до 10 %; 54,4 % – до 5%.

4. На купівлю меблів та техніки лише 1,5 % домогосподарств витрачають більше 20 % усіх доходів; 11,8 % – від 11 до 20 %; 10,3 % – від 6 до 10 %; 76,5 % – до 5 %.

5. На транспорт та зв'язок 23,5 % домогосподарств витрачають більше 10 % усіх доходів; 23,5 % – від 6 до 10 %; 39,2 % – від 3 до 5 %; 13,7 % – до 2 %.

6. На відпочинок, культуру, ресторани та готелі 8,8 % домогосподарств витрачають більше 10 % та від 6 до 10 % усіх доходів; 26,5 % – від 3 до 5 %; 55,9 % – до 2 %.

7. На допомогу родичам та іншим особам тільки 63,2 % домогосподарств витрачають кошти. Так, 7,4 % домогосподарств витрачає більше 6 % своїх доходів; 22,1 % – від 3 до 5 %; 33,8 % – від 1 до 2 %.

Таким чином, серед основних витрат можна виокремити витрати на споживчі витрати (у середньому – від 40 до 60 %). Серед них істотну роль мають продовольчі та інші товари; оплата комунальних послуг, що спричинено значним підвищенням тарифів. Це відповідає загальноукраїнським та регіональним тенденціям. Також спостерігаються відносно великі витрати на транспорт та зв'язок, на що в багатьох випадках впливають ціни на паливо. У середньому приблизно 20 – 30 % доходів респонденти витрачають на неспоживчі фізичні витрати. Дуже незначна частина респондентів витрачає доходи на неспоживчі фінансові витрати, що загалом відповідає загальноукраїнським тенденціям. Також більшість респондентів зауважило, що вони мають осіб, яким надають певну грошову допомогу (батьки, родичі тощо).

Серед інвестиційних витрат домогосподарств, установлених на законодавчому рівні, можна виокремити такі інвестиційні витрати (рис. 2.38).

Більшість домогосподарств (91,2 %) зовсім не витрачають кошти на купівлю нерухомості. 4,4 % опитаних домогосподарств витрачають більше 10 % своїх доходів на купівлю нерухомості та 4,4 % домогосподарств – 1 – 2 % своїх доходів.

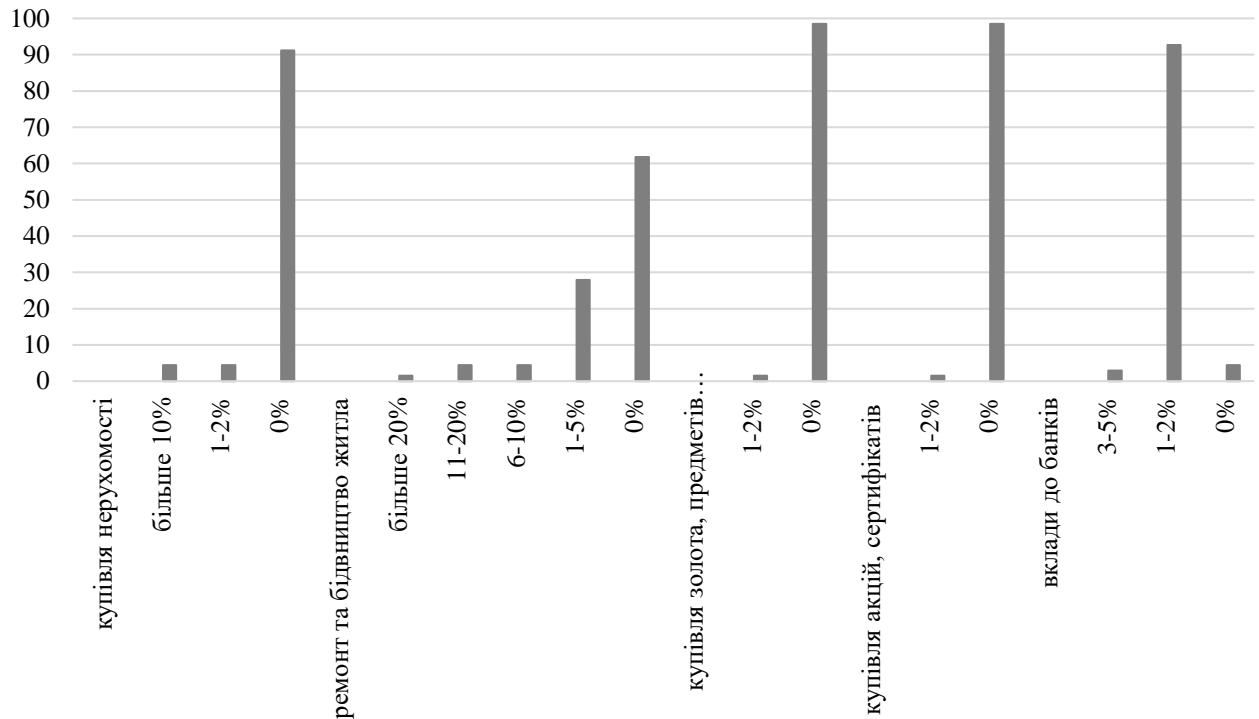


Рис. 2.38. Законодавчо встановлені інвестиційні витрати домогосподарств

На ремонт та будівництво житла 1,5 % опитаних витрачають більше 20 % доходів; по 4,4 % – 11 – 20 % та 6 – 10 % доходів відповідно; 27,9 % – лише 1 – 2 % доходів; й більшість домогосподарств (61,8%) нічого не витрачають на це.

Найбільш популярним видом інвестиційних витрат є вклади до банків. Так, 92,6 % опитаних домогосподарств витрачають на це 1 – 2 % своїх доходів та 2,9 % – 3 – 5 %. Тоді як на купівлю золота та предметів старовини, акцій та сертифікатів тощо 98,5 % опитаних домогосподарств не витрачають жодної гривні. Отже, можна зробити висновок, що інвестиційні витрати домогосподарств відіграють невелику роль у структурі витрат, але вони є та їх треба враховувати та досліджувати.

Таким чином, можна зазначити, що опитані домогосподарства загалом витрачають усі свої доходи. Більшість доходів вони витрачають на продовольчі товари тощо; сплату комунальних послуг та інші споживчі витрати – купівлю одягу, взуття, предметів домашнього побуту; на транспорт та зв'язок; організацію власного дозвілля. Дуже невелику частину доходів домогосподарства витрачають на неспоживчі витрати, у тому числі на допомогу рідним та іншим особам. Порівняно невелику частину доходів домогосподарства витрачають на так звані інвестиційні витрати, а саме на купівлю нерухомості й ремонт та будівництво житла для подальшого отримання доходів. Фінансові інвестиційні витрати серед опитаних домогосподарств популярністю не користуються.

Решта доходів, які залишаються в домогосподарств після витрат, підлягають заощадженню (рис. 2.39). Більшість опитаних домогосподарств (67,6 %) не мають змоги (або не бажають) заощаджувати; 5,9 % домогосподарств заощаджують приблизно 1 – 2 % своїх доходів; 17,6 % – 3 – 5 %; 2,9 % – 6 – 10 %; 5,9 % домогосподарств мають змогу заощаджувати більше 10 % своїх доходів.

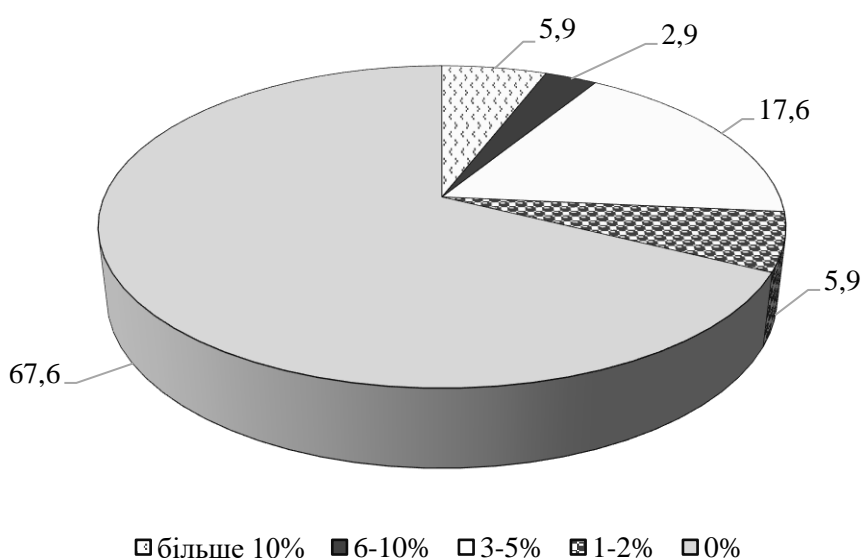


Рис. 2.39. Відсоток заощаджень в опитаних домогосподарствах

Проведений аналіз доходів та витрат домогосподарств на всіх рівнях дозволяє сформулювати концептуальні засади аналізу структури доходів та витрат домогосподарств для визначення їхньої поведінки (рис. 2.40).

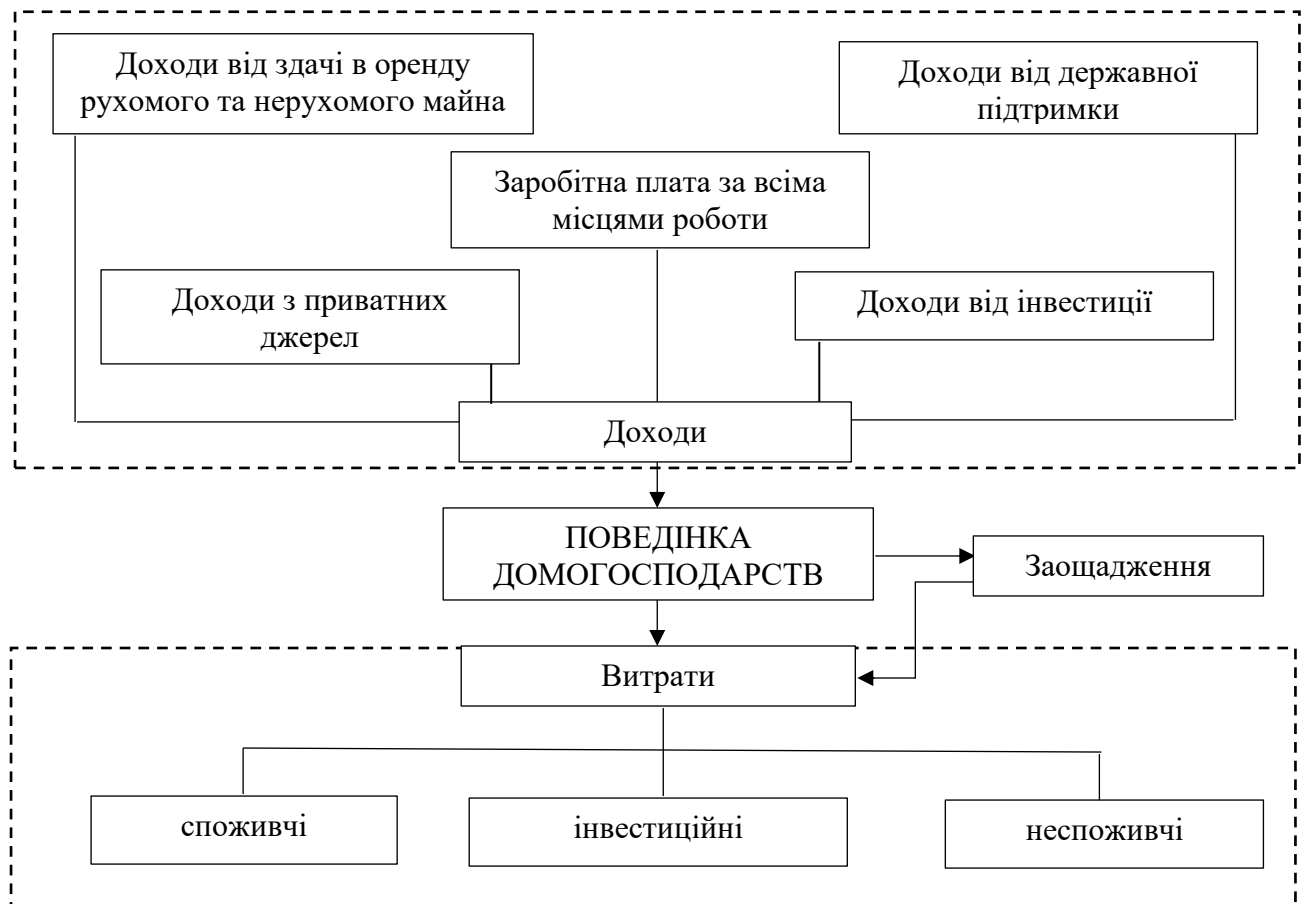


Рис. 2.40. Структура доходів та витрат домогосподарств у контексті їх інвестиційної поведінки

Таким чином, у дослідженні дістав подальшого розвитку теоретико-методичний підхід до аналізу структури доходів та витрат домогосподарств на всіх рівнях економіки в контексті визначення інвестиційної поведінки домогосподарств, які, на відміну від існуючих, комплексно враховують аналіз усіх можливих джерел формування доходів домогосподарств, дозволених законодавством України (заробітної плати за всіма місцями роботи; доходів від державної підтримки, доходів з приватних джерел; доходів від здачі в оренду рухомого та нерухомого майна; доходів від інвестицій), із можливістю їх

заощаджень для подальшого інвестування та аналіз напрямків розподілу доходів до різних груп витрат, в яких поряд із споживчими та неспоживчими витратами є доцільним виокремлення інвестиційних витрат, які на державному рівні не визначаються. Запропонована структура доходів та витрат комплексно враховує доходи домогосподарств, отримані з різних джерел, визначених законодавством України, та їхній розподіл на споживчі, неспоживчі, інвестиційні витрати з можливістю заощадження для здійснення подальшої інвестиційної поведінки.

Висновки до розділу 2

Домогосподарство є повноцінним суб'єктом господарювання. Склад домогосподарств може бути різним: це або одна людина, або декілька людей, які мешкають на одній території, ведуть сумісний побут, мають сумісний бюджет, при цьому мають можливість самостійності в ухваленні рішень.

Для оцінки інвестиційної поведінки домогосподарств передусім необхідно провести аналіз соціально-економічних показників домогосподарств та виявити їх особливості на всіх рівнях економіки.

Під час аналізу складу домогосподарств необхідно приділяти увагу наявності дітей, а також кількості осіб, які приносять дохід домогосподарству. Для українських домогосподарств найбільш популярним є склад із двох дорослих людей та однієї дитини.

Аналіз соціально-економічних показників домогосподарств на макрорівні включає передусім аналіз структури доходів домогосподарств. Основним джерелом доходів українських домогосподарств є грошові доходи. Грошові доходи складаються насамперед із заробітної плати; доходів від підприємницької діяльності та samozайнятості; доходів від продажу сільськогосподарської продукції; пенсій, стипендій, соціальної допомоги, наданих готівкою; грошової допомоги від родичів, інших осіб та інших грошових доходів.

Однак реальний дохід домогосподарств відрізняється від номінального з поправкою на індекс інфляції. Тому для коректного аналізу доходів

домогосподарств необхідно використовувати саме рівень реальних доходів. Важливим показником в оцінці соціально-економічних показників домогосподарства є співвідношення реального доходу домогосподарства та прожиткового мінімуму домогосподарства з огляду на його склад. Проведений аналіз свідчить про перевищення доходів домогосподарств над прожитковим мінімумом.

Важливим етапом оцінки діяльності домогосподарств є аналіз їх витрат. На основі даних офіційної статистики щодо структури витрат домогосподарств автором виявлено, що основними витратами домогосподарств є споживчі витрати, серед яких переважають продукти харчування та безалкогольні напої й оплата комунальних послуг. Серед неспоживчих витрат превалюють допомога рідним та іншим особам, сплата податків, аліментів тощо, вклади до банківських установ.

На регіональному рівні структура доходів та витрат є неоднорідною. Спостерігаються значні коливання співвідношення середньорічних доходів до середньорічних витрат домогосподарств залежно від аналізованого регіону.

Проведений автором аналіз витрат домогосподарств за всіма регіонами дозволив виявити деякі тенденції:

серед витрат домогосподарств у всіх регіонах найбільшу питому вагу займають споживчі витрати, у структурі яких найбільша роль належить продуктам харчування та безалкогольним напоям й оплаті комунальних послуг. Це відповідає загальноукраїнським тенденціям;

структура неспоживчих витрат не є однорідною та відрізняється за регіонами та роками, за які проводилось дослідження.

Дані щодо соціально-економічних показників діяльності домогосподарств на макро- та мезоекономічних рівнях збираються та обробляються державними органами влади. Для аналізу даних на мікрорівні найбільш оптимальним методом є проведення анонімного опитування домогосподарств, яке дозволить максимально об'єктивно отримати детальні дані про поведінку реальних домогосподарств.

Серед витрат домогосподарств доцільним є виокремлення інвестиційних витрат, оскільки серед законодавчо дозволених доходів є доходи від інвестицій. Державними органами влади в офіційній статистиці інвестиційним витратам не приділяють увагу. Однак у структурі споживчих та неспоживчих витрат є такі, що можуть вважатися інвестиційними. На мікрорівні отримання даних про інвестиційні витрати домогосподарств можливо за допомогою опитування.

Автором обґрунтовано теоретико-методичний підхід до аналізу структури доходів та витрат домогосподарств на всіх рівнях економіки в контексті визначення поведінки домогосподарств з урахуванням її інвестиційної складової.

Основні результати наукових досліджень, викладених у розділі 2, опубліковано в працях [5 – 7; 9; 10; 17; 18].

РОЗДІЛ 3

ВИБІР НАПРЯМІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

3.1. Методичний підхід щодо визначення рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств на всіх рівнях економіки

Умови сьогодення характеризується високим рівнем невизначеності, яка впливає на всі сфери життєдіяльності людей як в Україні, так і в усьому світі. Поряд із іншими факторами (стан економіки, політична нестабільність, стан екології, міграційні процеси), які зумовлюють умови невизначеності, в останній рік досить впливовим став ще один – пандемія COVID-19, яка підвищила рівень невизначеності до небувалих показників, оскільки ймовірність подальших подій не підлягає розрахункам через абсолютну новизну ситуації. Однак експерти однозначні, що цей виклик є новим, але далеко не останнім, тому людству треба адаптуватися до умов невизначеності та розробляти моделі поведінки в їх різних проявах [115].

Як зазначалося у п. 1.3 дисертаційного дослідження, невизначеність має досить великий вплив на поведінку домогосподарств, у тому числі й на інвестиційну.

Нами запропоновано визначати невизначеність під час інвестиційної поведінки домогосподарств через сполучення невизначеності середовища та особистісної невизначеності.

Для того щоб оцінити рівень невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств, необхідно обрати відповідний показник, який би зміг стати мірилом невизначеності середовища, що відображає об'єктивну реальність домогосподарств, та особистісної невизначеності домогосподарств, спричиненої їхніми поведінковими особливостями.

У існуючій літературі, зокрема в [5; 20], доволі часто можна зустріти методики оцінювання рівня ризикованості (ризик) на основі розрахунку

ймовірності подій. Однак, як уже було зазначено, «невизначеність» та «ризик» не є однаковими поняттями, то доцільно розглянути підходи щодо оцінки саме невизначеності.

Так, А. Стірлінг у [20], базуючись на власних дослідженнях та попередніх розробках Ф. Найта, висловив думку, що невизначеність є одним із рівнів проблематичності подій. У його роботі зазначено, що найменший рівень проблематичності має звичайний ризик, який може бути виміряний за допомогою статистичного аналізу та моделей теорії ймовірності. Більш проблематичним рівнем є рівень «неясності», який виникає на тлі наявності розбіжностей та дискусій між членами суспільства, вченими, практиками стосовно різних питань. Однак такі розбіжності можуть бути кількісно виміряні за допомогою різних методів, у тому числі порівняльного аналізу, що дозволяє спрогнозувати результат таких розбіжностей. Невизначеність у цьому дослідженні визначається як досить проблематичний рівень із дуже складним та неточним (але можливим) передбаченням майбутніх подій. До факторів виникнення невизначеності А. Стірлінг відносить непередбачувані епідемії та стихійні лиха, наявність людського фактора в моделях тощо. Він зазначає, що передбачити такі події можна, оскільки вони вже відбувалися в історії в якомусь вигляді, але розрахувати ймовірність їх настання майже неможливо. Оскільки фактор пандемії коронавірусної хвороби був не зовсім невідомим (в історії вже були епідемії іспанського грипу, чуми, свинячого грипу тощо), однак розрахунок ймовірності його виникнення був неможливий, отже, можна сказати, що це, звісно, фактор невизначеності. Подіям, які є абсолютно невідомими та не можуть бути передбаченими, дослідник дав назву «ігнорування».

Для оцінки невизначеності С. Фунтовиць та Ж. Рейвець у [7] запропонували шкалу, де невисокий рівень невизначеності (традиційний ризик) оцінюється за допомогою математичних моделей, середній рівень невизначеності (саме невизначеність за попередньою класифікацією) – за допомогою експертних оцінок, а найвищий рівень невизначеності

(ігнорування) – за допомогою експертних оцінок, але з урахуванням неможливості їх обчислити.

У контексті оцінки рівня невизначеності цікавим є також підхід В. Байгушева [26], який виокремлює невизначеність 4 типів:

- невизначеність середовища;
- невизначеність в ухваленні рішень;
- невизначеність як наслідки ухвалених рішень;
- варіаційна невизначеність.

Невизначеність середовища в цій класифікації є визначальною та виникає під впливом зовнішнього середовища. Невизначеність в ухваленні рішень є наслідком невизначеності середовища, а також рівнем суб'єктивності ухвалення рішень. Невизначеність як наслідки ухвалених рішень є похідною від двох попередніх типів невизначеності. Під варіаційною невизначеністю автор розуміє докорінну зміну параметрів функціонування суб'єктів господарювання, пов'язану з інституційними змінами.

Інвестиційна поведінка домогосподарств за своєю сутністю є ухваленням рішень щодо інвестиційної діяльності. Тому умови невизначеності їхньої поведінки характеризуються невизначеністю середовища та невизначеністю в ухваленні рішень, які мають суб'єктивний характер. Отже, запропоноване нами трактування поняття «невизначеність» через невизначеність середовища та особистісну невизначеність є доцільним.

Оскільки в сутності поняття невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств акцентується увага на суб'єктивних поведінкових особливостях домогосподарств (особистісна невизначеність), цікавим є підхід А. Грінспера [8], який зазначав, що чим коротший строк прогнозування, тим рівень невизначеності є вищим. Він це пояснював тим, що в короткострокову періоді люди проявляють більший рівень нестійкості, не зовсім адекватні реакції, необґрунтовані мотиви поведінки тощо.

Наведені підходи до оцінки рівня невизначеності дозволяють зробити висновок, що для оцінки невизначеності під час інвестиційної поведінки

домогосподарств необхідно використовувати такі показники, які б водночас відображали стан зовнішнього середовища домогосподарств та враховували їх поведінкові особливості.

Також для вибору показника, що дозволить оцінити рівень невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств, нами запропоновано використовувати такий показник, який можливо оцінити за допомогою експертних оцінок.

Серед можливих показників для оцінки поведінки домогосподарств, у тому числі й інвестиційної поведінки домогосподарств, було обрано показник, який застосовується в міжнародній практиці – індекс довіри споживачів (Consumer Confidence Index), який показує «оптимізм» домогосподарств щодо економічного стану країни [4].

В Україні цей індекс називається «Індекс споживчих настроїв» та розраховується з 2019 року компанією Info Sapiens (ТОВ «ІНФО САПІЄНС») – дослідницькою агенцією, що спеціалізується на проведенні досліджень громадської думки, поведінкових замірах та аналізі даних із вторинних джерел. З червня 2000-го й до 2018 року дослідження споживчих настроїв в Україні проводилося ІП «ГФК ЮКРЕЙН».

Індекс споживчих настроїв в Україні визначають на підставі вибіркового обстеження домашніх господарств країни. Під час дослідження опитують 1000 осіб віком від 16 років. Вибірка репрезентативна за статтю та віком, враховує міське та сільське населення й розмір населеного пункту. З дослідження «Споживчі настрої» вилучена Автономна Республіка Крим, а в Донецькій та Луганській областях опитування проводилося тільки на територіях, що контролюються Україною. Статистичне відхилення не перевищує 3,2 %.

Методика розрахунку індексу споживчих настроїв включає в себе розрахунок індексу поточного споживання (на основі розрахунку індексу поточного особистого матеріального становища та індексу очікуваних змін особистого матеріального становища) та індексу економічних очікувань (на

основі індексу очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчого року, індексу очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих п'яти років та індексу доцільності робити великі покупки) [85 – 87].

Для отримання даних для розрахунку відповідних індексів респондентам ставлять такі запитання:

1. Як змінилося матеріальне становище Вашої сім'ї (домогосподарства) за останні півроку?
2. Як, на Вашу думку, зміниться матеріальне становище Вашої сім'ї (домогосподарства) упродовж наступних півроку?
3. Оцінюючи економічну ситуацію в країні загалом, Ви вважаєте, що наступний рік буде для економіки країни сприятливим чи несприятливим часом?
4. Як Ви охарактеризували б наступні п'ять років – як сприятливий чи несприятливий час для економіки країни?
5. Як Ви гадаєте, тепер загалом сприятливий чи несприятливий час робити великі покупки для дому?

На основі відповідей розраховуються відповідні індекси за формулою:

$$X_m = \frac{\text{позитивні}}{n} \times 100 - \frac{\text{негативні}}{n} \times 100 + 100, \quad (3.1)$$

де X_m – відповідний індекс;

n – кількість респондентів;

позитивні, негативні – позитивні або негативні відповіді на певне запитання.

Індекс поточного особистого матеріального становища (X_1) розраховується на основі кількості позитивних («*покращилось*») та негативних («*погіршилось*») відповідей на запитання щодо зміни матеріального становища домогосподарства за останні півроку.

Індекс очікуваних змін особистого матеріального становища (X_2) розраховується на основі кількості позитивних («*покращиться*») та негативних

(«погіршиться») відповідей на запитання щодо зміни матеріального становища домогосподарства впродовж наступних півроку.

Індекс очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчого року (X_3) розраховується на основі кількості позитивних («сприятливим») та негативних («несприятливим») відповідей на запитання щодо економічної ситуації в наступному році.

Індекс очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих п'яти років (X_4) розраховується на основі кількості позитивних («сприятливий») та негативних («несприятливий») відповідей на запитання щодо економічної ситуації в наступні п'ять років.

Індекс доцільності робити великі покупки (X_5) розраховується на основі кількості позитивних («сприятливий») та негативних («несприятливий») відповідей на запитання щодо часу для доцільності великих покупок.

На підставі наведених індексів розраховуються узагальнюючі індекси:

індекс поточного становища як середнє арифметичне індексів X_1 та X_5 ;

індекс економічних очікувань як середнє арифметичне індексів X_2 , X_3 , X_4 .

На основі зазначених індексів розраховується сукупний індекс споживчих настроїв як середнє арифметичне всіх індексів ($X_1 - X_5$).

Зазначена методика розрахунку індексів відповідає методиці University of Michigan Consumer Confidence Index. Значення індексів можуть коливатись у межах від 0 до 200. Якщо настрої та оцінка економічної ситуації позитивні, то значення індексів буде наближуватись до 200, якщо будуть переважати негативні настрої, значення індексів будуть менше 100.

Методику розрахунку визначення рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств наведено на рис. 3.1.

Серед наведених для розрахунку показників індекси поточного особистого матеріального становища, доцільності робити великі покупки та очікуваних змін особистого матеріального становища характеризують за своєю сутністю особистісну невизначеність домогосподарств, а індекси очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчого року та очікуваного розвитку

економіки країни впродовж найближчих п'яти років – невизначеність середовища.

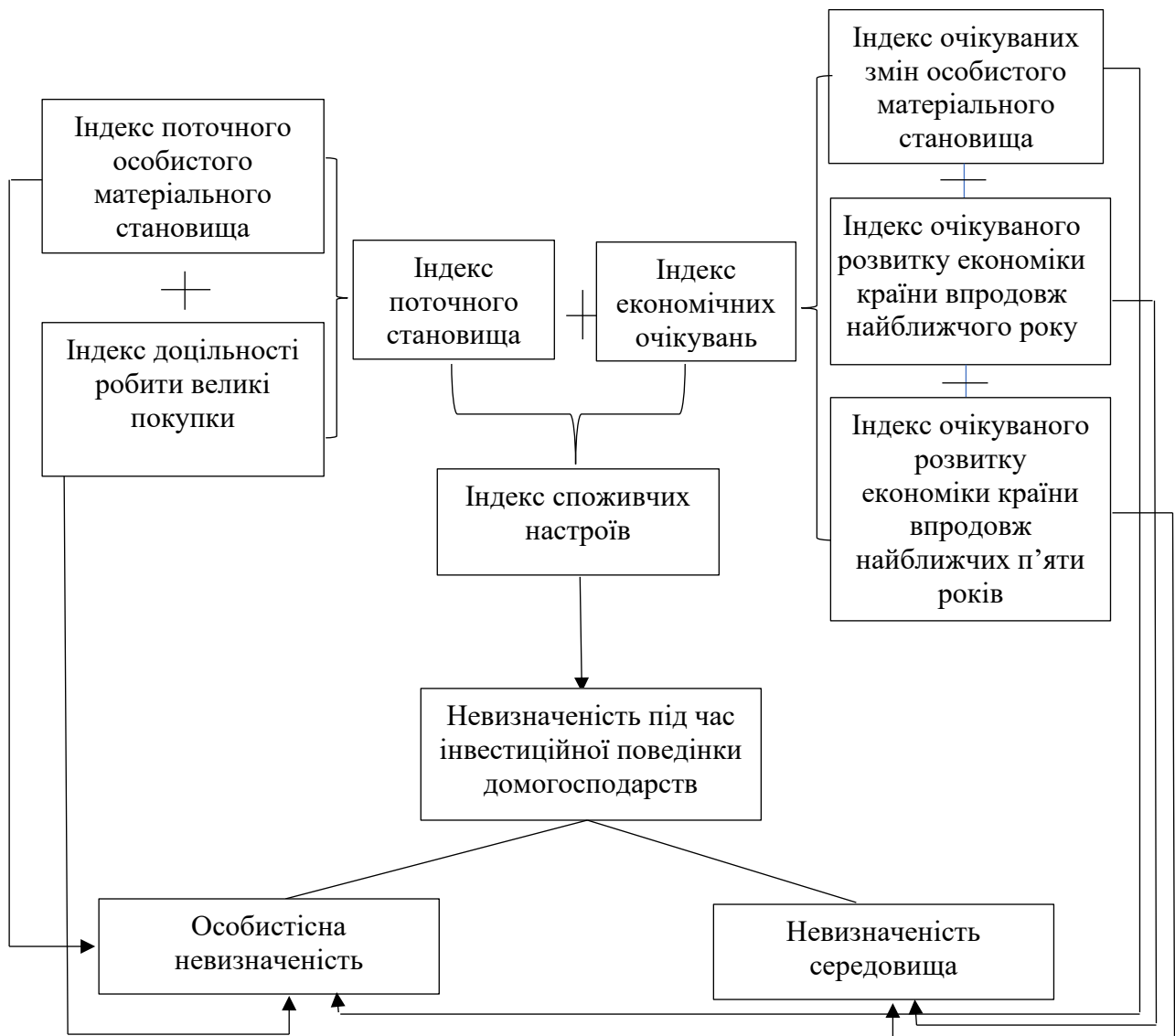


Рис. 3.1. Схема методичного підходу щодо визначення рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств

Результати індексу споживчих настроїв будуть характеризувати рівень невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств за такою шкалою:

якщо індекс споживчих настроїв більше 100, то рівень невизначеності низький. Чим ближче цей показник до 200, тим нижче рівень невизначеності;

якщо індекс споживчих настроїв близький (але більший) до 100 (до 125), то рівень невизначеності вважається нижче середнього;

якщо індекс споживчих настроїв дорівнює 100, то рівень невизначеності середній;

якщо індекс споживчих настроїв близький (але менший) до 100 (до 75), то рівень невизначеності вважається вище середнього;

якщо індекс споживчих настроїв менше 100, то рівень невизначеності високий. Чим ближче цей показник до 0, тим вище рівень невизначеності.

На основі даних опитувань, здійснених Info Sapiens [85 – 87], проведемо аналіз зазначених індексів в Україні за 2018 – 2020 роки (рис. 3.2).

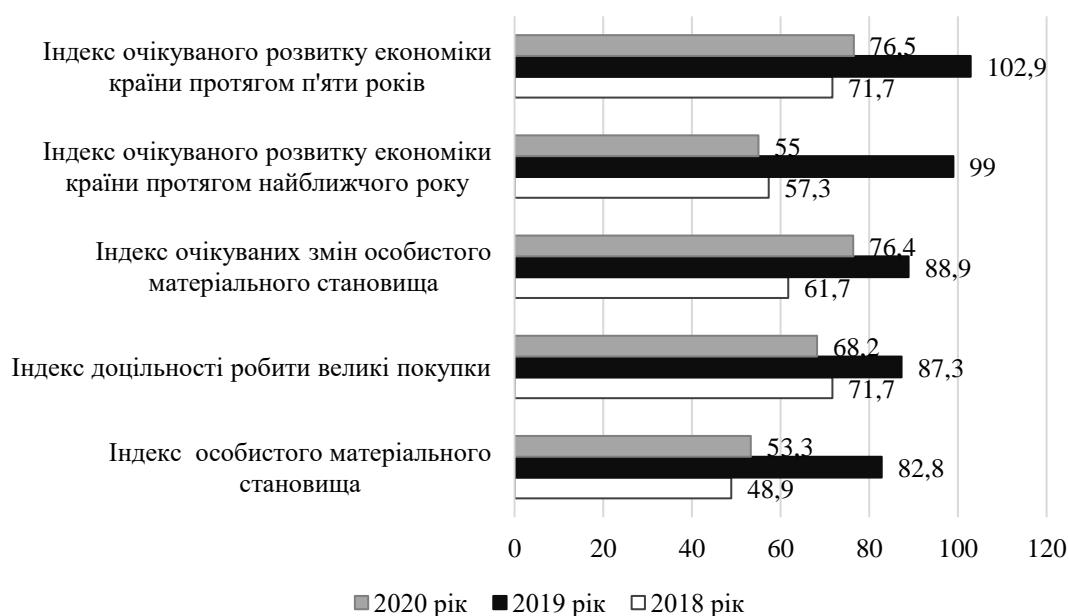


Рис. 3.2. Аналіз індексів настроїв в Україні за 2018 – 2020 роки

Наведені дані свідчать про те, що значення розрахованих індексів знаходяться на невисокому рівні та є меншими за 100 (окрім індексу очікуваного розвитку економіки країни протягом п'яти років). Найбільші значення індексів відзначалися у 2019 році, а у 2020-му спостерігається значне зменшення показників. За деякими індексами навіть менше, ніж у 2018 році (індекс очікуваного розвитку економіки країни протягом наступного року та індекс доцільності покупок).

На основі цих індексів було розраховано спочатку індекси поточного становища та економічних очікувань, а потім загальний індекс споживчих настроїв (рис. 3.3).

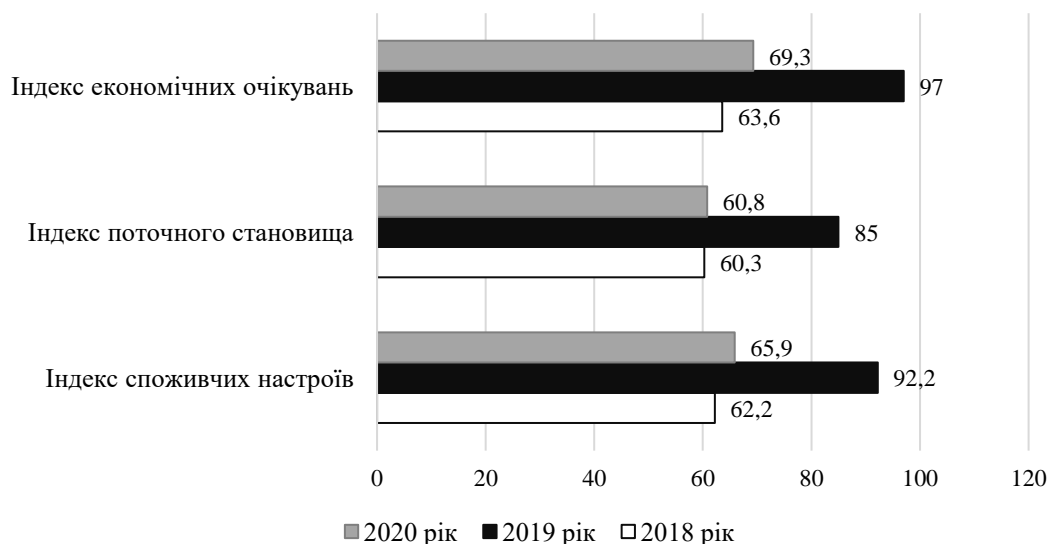


Рис. 3.3. Аналіз індексу споживчих настроїв в Україні за 2018 – 2020 роки

Із наведеної діаграми можна зробити висновки, що найбільший рівень розрахованих індексів настроїв домогосподарств загалом по Україні спостерігався у 2019 році, однак загалом був не на досить високому рівні (92,2 пункти, що на 30 пунктів вище, ніж у 2018 році). Позитивні очікування (102,9 пунктів) були лише щодо розвитку економіки країни загалом протягом майбутніх п'яти років. На думку автора, це було спричинено зміною влади в країні та великими очікуваннями глобальних позитивних змін в економіці країни в найближчі роки. Зазначені показники цілком характеризують високий рівень особистісної невизначеності домогосподарств у країні.

У 2020 році розраховані індекси істотно знизились порівняно з 2019 роком (індекс споживчих настроїв становить лише 65,9 пунктів), що свідчить про погіршення настроїв домогосподарств і підвищення рівня їх особистісної невизначеності під час інвестиційної поведінки. Значення індексів доцільності великих покупок та очікуваного розвитку економіки протягом найближчого року

знизились навіть нижче рівня 2018 року. Причиною цьому, звісно, є світова пандемія коронавірусної хвороби та введення урядом непопулярних дій щодо жорстких карантинних обмежень.

З огляду на це, можна зробити висновки про рівень невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств у країні (табл. 3.1). Для цього на основі запропонованої методики розрахуємо індекси особистісної невизначеності та невизначеності середовища.

Таблиця 3.1

**Визначення рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки
домогосподарств в Україні**

Рік	Індекс особистісної невизначеності	Індекс невизначеності середовища	Індекс споживчих настроїв	Рівень невизначеності
2018	60,8	64,5	62,2	високий
2019	86,3	101,0	92,2	вище середнього
2020	66,0	65,8	65,9	високий

Наведені результати розрахунків свідчать про те, що протягом останніх трьох років рівень невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств є досить високим. Найнижчий рівень (вище середнього) невизначеності спостерігався у 2019 році. Розраховані індекси особистісної невизначеності та невизначеності середовища свідчать про те, що за оцінками домогосподарств їхня особистісна невизначеність майже однакова з невизначеністю середовища, хоча у 2020 році невизначеність середовища все ж таки вища за особистісну. У 2019 році індекс невизначеності середовища був на рівні нижче середнього, тоді як особистісна невизначеність хоча й була вище за середню, але за аналізований період була найнижчою.

Отже, проведені розрахунки підтверджують той факт, що пандемія COVID-19 та її наслідки значно підвищили рівень невизначеності домогосподарств, у тому числі під час інвестиційної поведінки.

Якщо взяти регіональний аспект (мезорівень), то загалом тенденція залишається на такому ж рівні, як і в цілому по Україні. Однак у 2019 році спостерігалася тенденція щодо зростання індексу споживчих настроїв у Центральному, Південному та Північному регіонах, тоді як у м. Києві цей індекс зменшувався, а у Східному регіоні був стабільним. Щодо індексу доцільності робити великі покупки, то у 2019 році він знизився по всіх регіонах у містах із понад 500 тисяч жителів [86]. У 2020 році спостерігались інші тенденції – істотне зниження індексу споживчих настроїв відбулося у Західному регіоні, незначне зниження – у Північному та Східному регіонах, але в м. Київ та Центральному регіоні значення індексу було стабільним [85]. Це свідчить про відмінності у сприйнятті рівня невизначеності домогосподарствами в різних регіонах.

Для аналізу рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств на мікрорівні за наведеною методикою було проведено анонімне опитування представників 204 домогосподарств у 2020 році та 207 домогосподарств у 2019 році в Харківському регіоні.

На запитання щодо поточного та майбутнього особистісного матеріального становища респондентам була запропонована відповідь: «покращилось/погіршилось». На запитання щодо економічних очікувань у найближчі роки та доцільності великих покупок респондентам була запропонована відповідь: «сприятливий/несприятливий».

Передусім було розраховано індекси поточного особистого матеріального становища, очікуваних змін особистого матеріального становища, очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчого року, очікуваного розвитку економіки країни протягом найближчих п'яти років та доцільності робити великі покупки (рис. 3.4).

Аналіз показав, що у 2019 році значення індексів значно перевищують показники 2020-го. Такі показники, як індекс очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих п'яти років (125,6), індекс очікуваного розвитку

економіки країни впродовж найближчого року (119,8) та індекс очікуваних змін особистого матеріального становища (109,2) були вище 100.

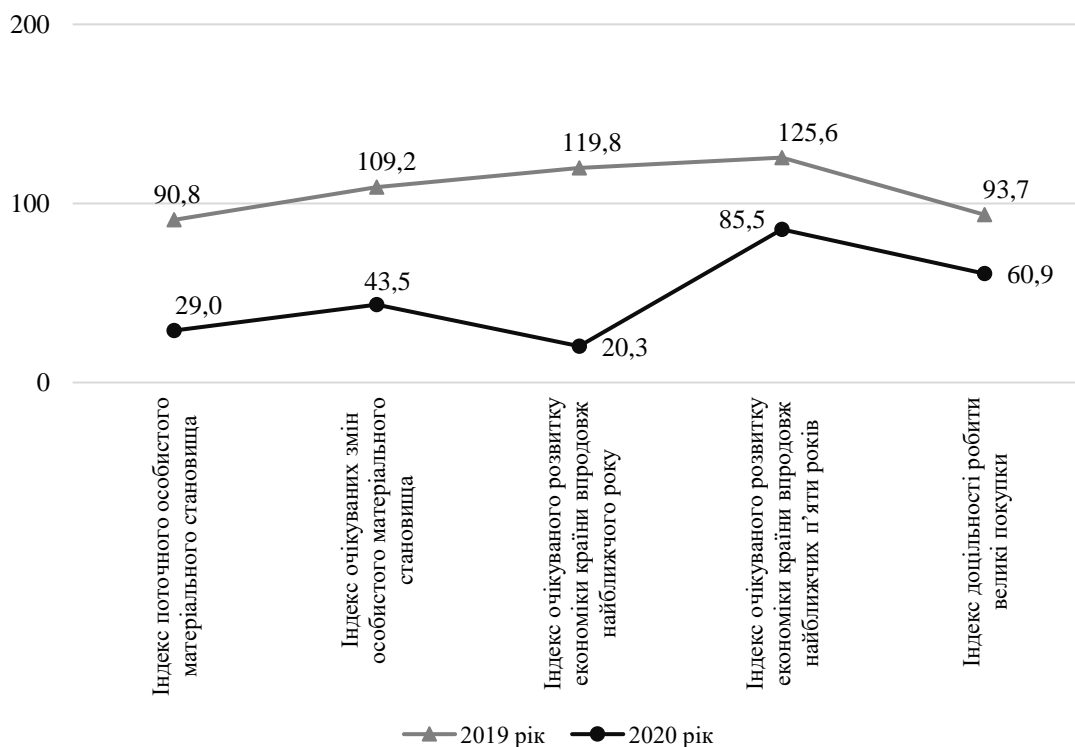


Рис. 3.4. Індекси настроїв опитаних домогосподарств у 2019 – 2020 роках

Однак у 2020 році ситуація докорінно змінилася, настрої домогосподарств значно погіршилися. Найбільша втрата пунктів спостерігається за індексом очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчого року (на 99,5), індексом очікуваних змін особистого матеріального становища (на 65,7) та індексом поточного матеріального становища (на 61,8). Це свідчить про підвищення рівня нервозності та невпевненості серед опитаних домогосподарств, а також негативної оцінки найближчого майбутнього. Однак індекс очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих п'яти років знизився не так сильно (на 40,1) та залишився на найвищому рівні. Це свідчить про віру домогосподарств у більш позитивні тенденції в порівняно довготривалій перспективі. Звісно, основною причиною такого стрімкого зниження індексу настроїв домогосподарств є пандемія COVID-19 та її негативні наслідки, а також деяке розчарування в діях нової влади, оскільки значне зростання зазначених

індексів у 2019 році по всій Україні було пов'язане саме із сподіваннями населення на позитивні зміни в економічній ситуації в країні у зв'язку з перезавантаженням влади.

Якщо розглянути більш детально відповіді респондентів, то серед тих, хто відповів про покращення матеріального становища у 2020 році (14,5 % домогосподарств), 70 % очікують, що їхнє матеріальне становище покращиться в наступному році, 60 % вважають час, доцільним для великих покупок, однак лише 30 % очікують сприятливого розвитку економіки країни впродовж найближчого року та 40 % упродовж найближчих п'яти років.

Серед тих респондентів, хто відповів про погіршення матеріального становища у 2020 році (85,5 % домогосподарств), 30 % сподіваються на покращення матеріального становища в наступному році і лише 7 % очікують сприятливого розвитку економіки країни впродовж найближчого року. Поряд із цим 29 % очікують сприятливого розвитку економіки країни впродовж найближчих п'яти років та 25 % вважають час, доцільним для великих покупок. Це означає, що люди готові витратити свої заощадження в умовах кризової економіки для придбання майна, що в майбутньому зможе приносити дохід, тобто домогосподарства вбачають доцільним здійснювати інвестиційну діяльність в умовах високого рівня невизначеності.

Результати розрахунку узагальнюючих індексів наведено на рис. 3.5.

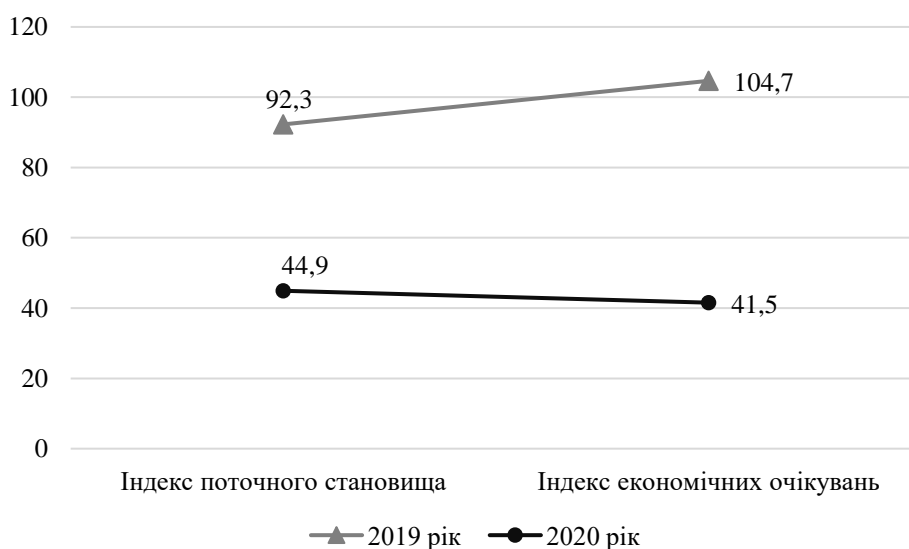


Рис. 3.5. Узагальнюючі індекси настроїв опитаних домогосподарств

Бачимо, що значення індексів значно знизилося, особливо – індексу економічних очікувань (з 104,7 у 2019 році до 41,5 у 2020 році), що відповідає загальноукраїнським тенденціям. Індекс поточного становища також значно скоротився (47,4).

У контексті інвестиційної поведінки домогосподарств також було розраховано індекси особистісної невизначеності, невизначеності середовища та споживчих настроїв як узагальнюючий показник рівня невизначеності (рис. 3.6).

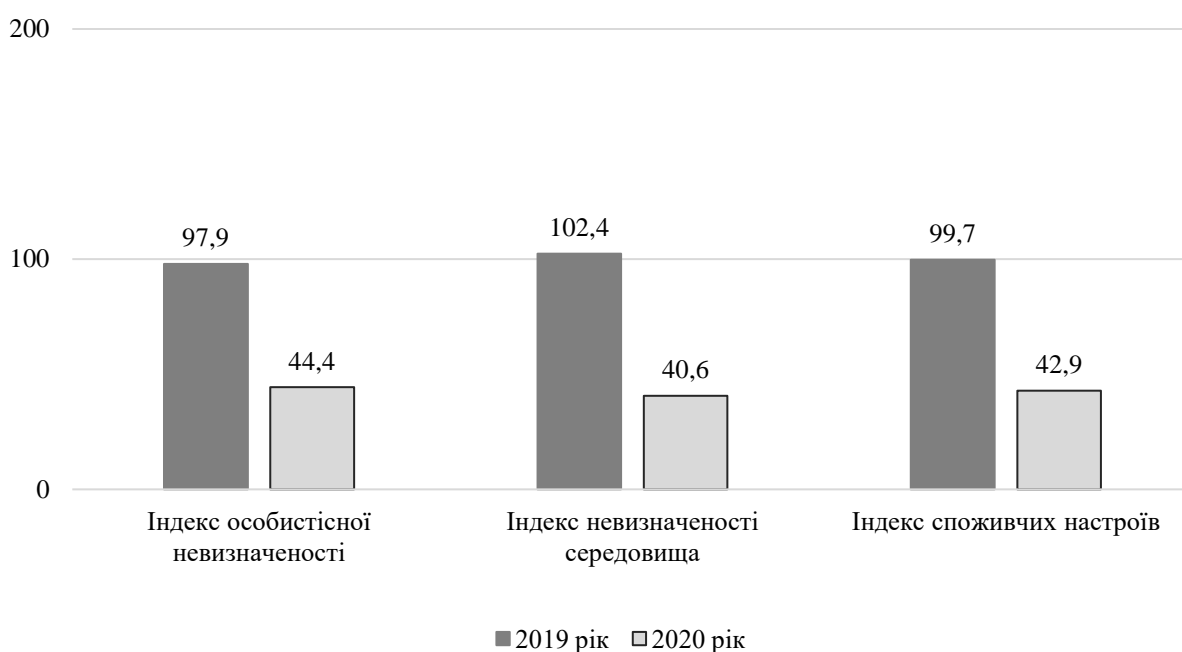


Рис. 3.6. Показники щодо визначення рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки опитаних домогосподарств

Отримані результати свідчать, що значення розрахованих індексів також значно знизилося у 2020 році порівняно з 2019-м. Індекс споживчих настроїв знизився на 56,8 із 99,7 у 2019 році до 42,9 у 2020 році.

Це свідчить про дуже високий рівень невизначеності у 2020 році. При цьому рівень невизначеності середовища вищий за рівень особистісної невизначеності домогосподарств, оскільки у 2020 році індекс невизначеності середовища (40,6) менше, ніж індекс особистісної невизначеності (44,4).

Отримані дані щодо розрахованих індексів на рівні країни та рівні окремих опитаних домогосподарств наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Визначення рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки
домогосподарств на різних рівнях економіки**

Рік	Індекс особистісної невизначеності		Індекс невизначеності середовища		Індекс споживчих настроїв		Рівень невизначеності
	Україна	домогоспо-дарство	Україна	домогоспо-дарство	Україна	домогоспо-дарство	
2019	86,3	97,9	101,0	102,4	92,2	99,7	вище середнього
2020	66,0	44,4	65,8	40,6	65,9	42,9	високий

Таким чином, можна зробити висновок, що розраховані показники дещо відрізняються залежно від рівня, однак основна тенденція повністю простежується. Також можна зазначити, що події 2020 року, у тому числі пандемія COVID-19 та її наслідки, значно підвищили рівень невизначеності домогосподарств. Однак при цьому домогосподарства не припиняють своєї інвестиційної активності.

Отже, у дисертації удосконалено методичний підхід оцінки рівня невизначеності, який, на відміну від інших, базується на поєднанні оцінки рівня невизначеності середовища і рівня особистісної невизначеності домогосподарств та полягає в розрахунку індексу споживчих настроїв на макро-, мезо і мікрорівнях за допомогою індексу невизначеності середовища та індексу особистісної невизначеності, що дозволяє оцінити рівень невизначеності в контексті особистісного ставлення людей – членів домогосподарств до стану середовища.

3.2. Формування підходу до визначення інвестиційних витрат домогосподарств

У дослідженнях, в яких автори займалися вивченням витрат домогосподарств, існують різні підходи до їх класифікації. Так, О. Данілов та Д. Серебрянський у [65] виокремлюють: споживчі витрати, грошові заощадження та витрати на здійснення обов'язкових платежів. Такої ж думки дотримуються й С. Мочерний [152], Р. Скриньковський, Ю. Цибульський [194] та інші. У п. 2.3 дисертації було обґрунтовано структуру доходів та витрат домогосподарства, серед яких поряд із споживчими та неспоживчими витратами було виокремлено інвестиційні витрати у складі фізичних (купівля золота, предметів старовини тощо; купівля нерухомості, капітальний ремонт, будівництво житла та господарських будівель; сплата освітніх послуг) та фінансових витрат (придбання акцій, сертифікатів тощо; вклади до банківських установ). Зазначені витрати закріплені державними органами влади як витрати домогосподарств, але як елементи неспоживчих та часткового споживчих витрат, а не інвестиційних. Нами було обґрунтовано, що такі витрати в майбутньому можуть приносити певний дохід, тому можуть вважатися інвестиційними. Аналіз витрат на макро- та мезорівнях проводиться Державною службою статистики на основі вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, яке здійснюється на постійній основі й відповідає міжнародним стандартам згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 2 листопада 1998 року № 1725 «Про проведення обстеження умов життя у домогосподарствах» Держкомстатом (нині – Державна служба статистики) [145].

Оскільки предметом дисертаційного дослідження є інвестиційна поведінка домогосподарств, то відповідно до визначення цього поняття, наведеного в п. 1.2 дисертації, напрямками такої поведінки є інвестиційні витрати, склад яких, на нашу думку, повинен містити такі елементи, а саме:

фінансові – депозити банків; купівля акцій та облігацій; вклади до недержавних пенсійних, страхових, інвестиційних фондів; фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів тощо;

нефінансові матеріальні – купівля нерухомості, земельних ділянок; золота, предметів старовини; капітальний ремонт, будівництво житла тощо;

нематеріальні – культурний рівень, освіта, здоров'я, виховання та розвиток дітей тощо.

Тому необхідно провести співставлення витрат, які виокремлюються та аналізуються державними органами влади й можуть вважатися інвестиційними, та інвестиційних витрат, які на нашу думку, можуть бути напрямками інвестиційної поведінки домогосподарств (на мікрорівні) (рис. 3.7).

Таким чином, автором удосконалено класифікацію інвестиційних витрат домогосподарств на мікрорівні, відмінністю якої є перегруповання витрат із двох груп (фізичні та фінансові) на макро- та мезорівнях, що визнані інвестиційними на державному рівні органами влади, у три групи інвестиційних витрат: фінансові, нефінансові матеріальні, нематеріальні, які домогосподарства здійснюють на мікрорівні, що дозволяє додати напрямки інвестиційної поведінки домогосподарств на всіх рівнях економіки. На мікрорівні пропонується розширити класифікацію інвестиційних витрат за рахунок додавання до складу фінансових витрат вкладів до недержавних пенсійних, страхових, інвестиційних фондів та фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів. Фізичні витрати на державному рівні відповідають нефінансовим матеріальним та нематеріальним витратам на мікрорівні. До них, поряд із купівлею золота, предметів старовини тощо, витратами на капітальний ремонт, будівництво житла й купівлею нерухомості земельних ділянок (але з поправкою на мету таких витрат – отримання доходів), витратами на сплату освітніх послуг, слід віднести витрати на здоров'я, на виховання та розвиток дітей. Додаткові статті витрат необхідно виділяти на мікрорівні, оскільки вони більш повно характеризують можливі напрямки інвестиційної поведінки домогосподарств. Дані для їх аналізу можна отримати за допомогою опитування в будь-який час,

не чекаючи офіційних звітів Державної служби статистики. Запропонована класифікація інвестиційних витрат домогосподарств дозволить проводити аналіз інвестиційних витрат на всіх рівнях економіки.



Рис. 3.7. Класифікація інвестиційних витрат домогосподарств на всіх рівнях (розроблено автором)

Використовуючи запропоновану класифікацію інвестиційних витрат домогосподарств, проведемо їх аналіз на всіх рівнях економіки.

За даними офіційної статистики України до наведених інвестиційних витрат можна віднести витрати на купівлю нерухомості; охорону здоров'я; освіту; купівлю акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банків; інші витрати.

Інвестиційні витрати домогосподарств та їх доля у всіх витратах на макрорівні за 2017 – 2019 роки наведено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**Інвестиційні витрати одного домогосподарства України
за 2017 – 2019 роки (розраховано автором за [156])**

Витрати	Роки				
	2018	2019	зміна до 2018	2020	зміна до 2019
Всього грошових витрат, грн на місяць	7854,11	9001,45	1147,34	8505,74	-495,71
Інвестиційні витрати, у тому числі: купівля нерухомості, грн на місяць	28,97	16,61	-12,36	329,32	312,71
охорона здоров'я, грн на місяць	343,71	363,11	19,4	333,44	-29,67
освіта, грн на місяць	73,85	105,45	31,6	41,36	-64,09
купівля акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банків, грн на місяць	242,8	364,65	121,85	452,5	87,85
інші витрати, грн на місяць	11,35	15,81	4,46	15,71	-0,1
Всього інвестиційних витрат, грн на місяць	700,68	865,63	164,95	1172,33	306,7
% інвестиційних витрат у всіх витратах	8,92	9,62	0,7	13,78	4,16
Всього доходів, грн на місяць	17625,1	20715,3	3090,2	22641,82	1926,52
% інвестиційних витрат у доходах	3,98	4,18	0,2	5,18	1,0

Аналіз показав, що у розрахунку на одне домогосподарство в середньому грошові витрати у 2019 році підвищилися на 1147,34 грн на місяць порівняно з 2018 роком, однак у 2020-му скоротилися на 495,71 грн на місяць. Обсяг

інвестиційних витрат у 2019 році збільшився на 164,95 грн на місяць, а у 2020-му на 306,7 грн на місяць. Частка інвестиційних витрат у 2019 році збільшилася на 0,7 %, а у 2020 році – на 4,16 %.

Наведені дані свідчать про те, що доля інвестиційних витрат у всіх грошових витратах невелика у 2018 та 2019 роках, а у 2020-му спостерігається збільшення більше ніж на 4 %. Причому найбільше зростання відбувається в елементі витрат «купівля нерухомості» (більше ніж у 18 разів).

Доходи домогосподарств в Україні зростали не дуже високими темпами у 2020 році, про що свідчить аналіз доходів домогосподарств, наведений у п. 2.1 дисертації. Водночас результати розрахунків, наведені в табл. 3.3, дозволили зробити висновок про те, що інвестиційні витрати становлять дуже невеликий відсоток щодо доходів домогосподарств (від 3,98 % у 2018 році до 5,18 % у 2020 році), однак спостерігається тенденція до його підвищення й у 2020 році. Це може свідчити про те, що домогосподарства почали витрачати свої заощадження, які до цього тільки зберігалися та не приносили доходів, вкладати в нерухомість та купівлю акцій, сертифікатів, валюти, робити вклади до банків, що в майбутньому зможе принести дохід.

Динаміку зміни відсотка інвестиційних витрат у доходах домогосподарств у розрахунку на одне домогосподарство наведемо на рис. 3.8.

У п. 3.1 дисертаційного дослідження нами було доведено, що 2020 рік характеризується значним підвищенням рівня невизначеності, то можна припустити, що підвищення рівня невизначеності призвело до інтенсифікації інвестиційної поведінки домогосподарств на загальноукраїнському рівні.

Оскільки предметом дисертаційного дослідження є інвестиційна поведінка домогосподарств в умовах невизначеності, то доцільним є визначення наявності та ступеня взаємозв'язку між факторами, які мають вплив та формують інвестиційну поведінку домогосподарств.

Для визначення взаємозв'язку між факторами запропоновано використовувати багатфакторний кореляційний аналіз, який дозволить

з'ясувати найбільш значимі фактори, що впливають на інвестиційну поведінку домогосподарств.

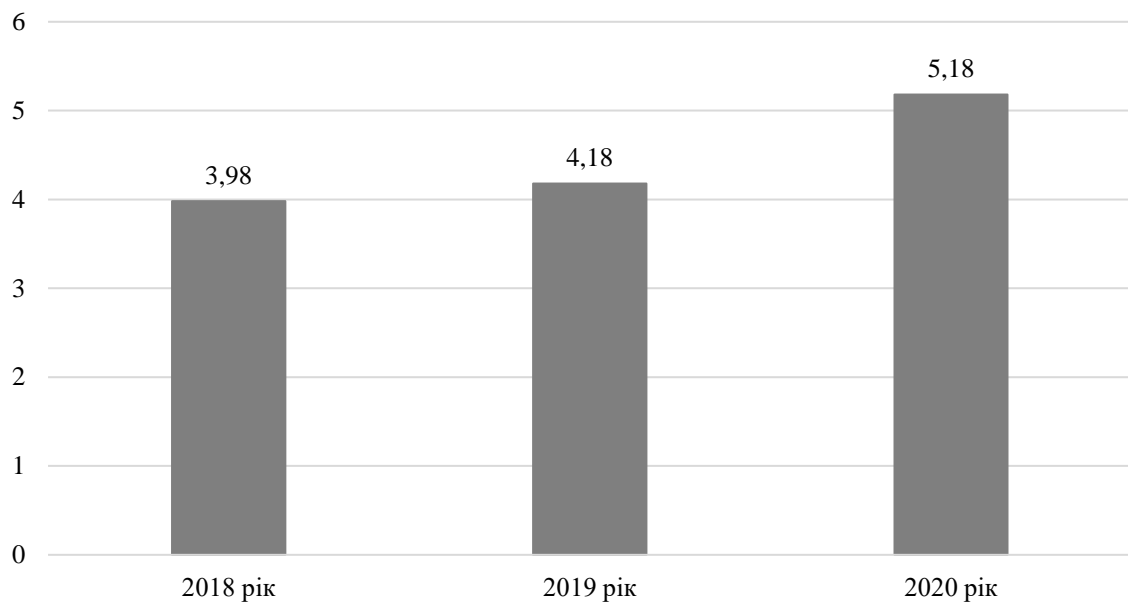


Рис. 3.8. Динаміка зміни відсотка інвестиційних витрат у доходах домогосподарств на макрорівні

Кореляційний аналіз – це кількісний метод визначення тісноти й напрямку взаємозв'язку між вибірковими змінними величинами.

Завданнями кореляційного аналізу є:

1. Вимірювання ступеня зв'язку (тісноти, сили) двох і більше явищ. Тут йдеться головню про підтвердження вже відомих зв'язків.
2. Відбір факторів, що найбільш істотно впливають на результативну ознаку на основі вимірювання тісноти зв'язку між явищами.
3. Виявлення невідомих причинних зв'язків. Кореляція безпосередньо не виявляє причинних зв'язків між явищами, але встановлює ступінь необхідності цих зв'язків і достовірність суджень про їхню наявність. Причинний характер зв'язків з'ясовується за допомогою логічно-професійних міркувань, які розкривають механізм зв'язків.

Для визначення взаємозв'язку між показниками домогосподарств було обрано такі X:

X_1 – індекс споживчих настроїв як показник невизначеності;

X_2 – внутрішній валовий продукт (ВВП) як показник економічного стану в країні (для 2020 року застосовано прогнозне значення);

X_3 – загальні витрати домогосподарств як показник соціально-економічної діяльності домогосподарств;

X_4 – інвестиційні витрати домогосподарств як напрямки інвестиційної поведінки;

X_5 – доходи домогосподарств як показник соціально-економічної діяльності (для 2020 року застосовано прогнозне значення).

Для виявлення впливу факторів проведемо кореляційний аналіз офіційних статистичних даних. Для кореляційного аналізу будемо використовувати різні вибірки для порівняння однакових показників за різні роки.

Основним показником ступеня пов'язаності між значеннями одного й іншого фактора і форми їхнього зв'язку є коефіцієнт кореляції (r). Коефіцієнт кореляції – безрозмірна величина, що змінюється в межах $-1 \geq r \leq +1$. При $r = 0$ лінійна зв'язок відсутній, при $r = \pm 1$ кореляційний зв'язок перетворюється у функціональний. При $r > 0$ кореляція вважається позитивною, що свідчить про те, що зростання одного показника супроводжується зростанням іншого показника. При $r < 0$ кореляція вважається негативною, що свідчить про те, що зростання одного показника супроводжується зниженням іншого показника. Визначення тісноти зв'язку за величиною коефіцієнта кореляції інтерпретується так: при $r \leq 0,2 - 0,3$ – слабкий зв'язок; $r = 0,3 - 0,7$ – середній; $r \geq 0,7$ – сильний зв'язок.

У разі існування зв'язку необхідно визначити, чи супроводжується зростання одного досліджуваного показника зростанням (позитивна кореляція) або зниженням (негативна кореляція) іншого. Кореляція вважається сильною, якщо її коефіцієнт вищий за 0,7; якщо він перевищує 0,9, то кореляція вважається дуже сильною. Для формування висновків про зв'язок між змінними велике значення має обсяг вибірки: чим більша вибірка, тим достовірнішою є величина отриманого коефіцієнта кореляції. Слід зазначити, що величина коефіцієнта

кореляції ще не гарантує його значущості: навіть великий коефіцієнт може виявитися статистично незначущим (наприклад, при малому обсязі вибірки), а невеликий коефіцієнт (якщо вибірка велика) – значущим.

Статистичні дані за цими показниками загалом по Україні наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Дані для побудови кореляційної матриці

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Індекс споживчих настроїв	62,2	92,2	65,9
ВВП, грн	3560596000	3978400000	4169363200
Витрати домогосподарств, грн	1407604,17	1607482,54	1509016,94
Інвестиційні витрати домогосподарств, грн	125575,029	154584,552	207984,941
Доходи домогосподарств, грн	3158749,82	3699346	4043385,18

Результати розрахунку щільності зв'язку між показниками покажемо у вигляді кореляційної матриці (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Кореляційна матриця впливу на інвестиційну поведінку домогосподарств

	Індекс споживчих настроїв	ВВП	Витрати домогосподарств	Інвестиційні витрати домогосподарств	Доходи домогосподарств
Індекс споживчих настроїв	1				
ВВП	0,319542	1			
Витрати домогосподарств	0,91359	0,677248	1		
Інвестиційні витрати домогосподарств	-0,05587	0,928238	0,354957	1	
Доходи домогосподарств	0,238602	0,996447	0,612877	0,956269	1

З огляду на проведений кореляційний аналіз, можна зробити висновок, що істотний вплив на рівень інвестиційних витрат мають доходи домогосподарств

(коефіцієнт кореляції 0,956) та рівень ВВП країни (коефіцієнт кореляції 0,928). Вплив індексу споживчих настроїв як показника невизначеності середовища на рівень інвестиційних витрат домогосподарств не є істотним (коефіцієнт кореляції -0,056).

Проведений аналіз свідчить про тісний зв'язок між доходами домогосподарств та рівнем інвестиційних витрат.

Базуючись на результатах кореляційного аналізу, доцільно дослідити співвідношення доходів та інвестиційних витрат домогосподарств на регіональному рівні за 2018 та 2019 роки (рис. 3.9, 3.10).

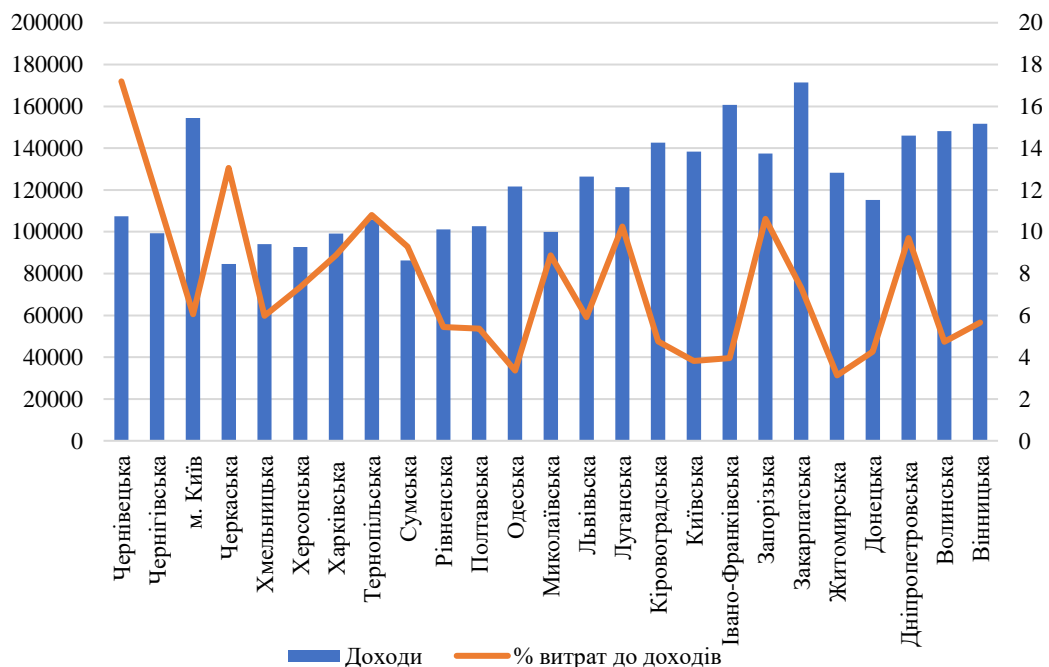


Рис. 3.9. Співвідношення доходів домогосподарств та відсотка інвестиційних витрат від їхніх доходів за регіонами України за 2018 рік

Для більш наочного зображення цього співвідношення нами було обрано для аналізу не значення інвестиційних витрат, а відсоток інвестиційних витрат від їхніх доходів. Аналіз показав, що у 2018 році найменший відсоток інвестиційних витрат щодо доходів домогосподарств спостерігався у Житомирській (3,13 %), Одеській (3,36 %), Київській (3,82 %) та Івано-Франківській (3,96 %) областях. Причому доходи в цих областях були на рівні

вище середнього по Україні. Найбільше значення цього показника було зафіксовано у Чернівецькій (17,19 %), Черкаській (13,05 %) та Тернопільській (10,8 %) областях. Причому доходи в цих областях були на рівні нижче середнього по країні.

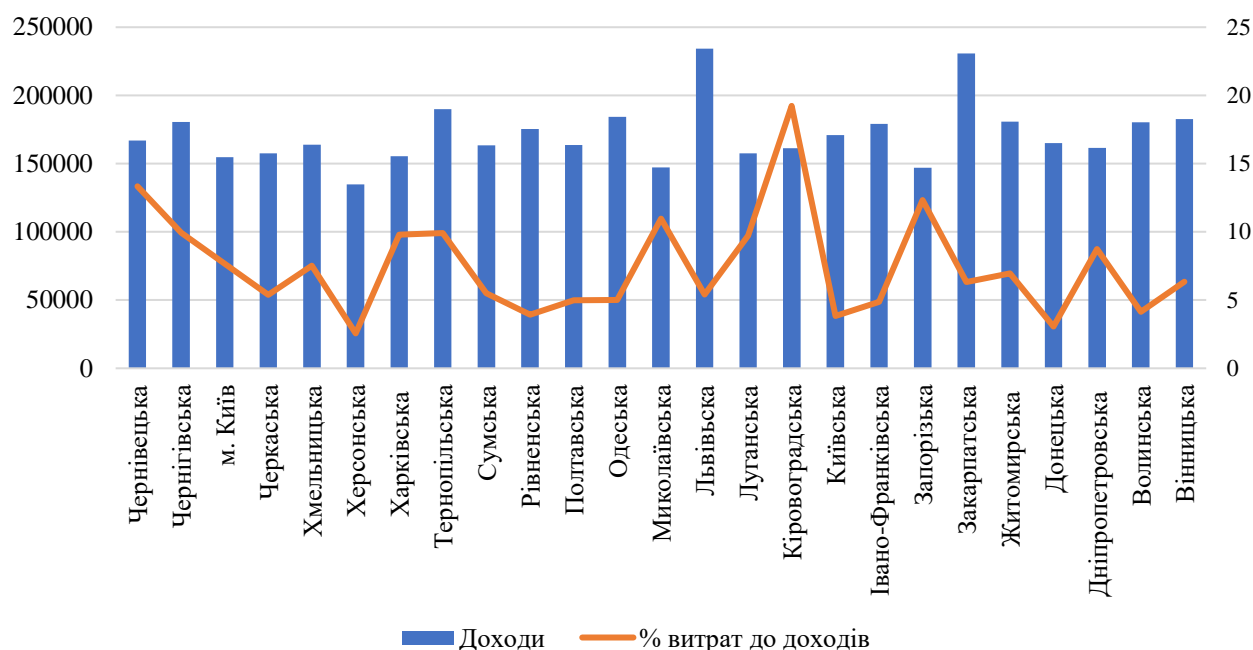


Рис. 3.10. Співвідношення доходів домогосподарств та відсотка інвестиційних витрат від їхніх доходів за регіонами України за 2019 рік

У 2019 році найменший відсоток інвестиційних витрат щодо доходів домогосподарств спостерігався також у Херсонській (2,56 %) та Донецькій (3,06 %) областях. Причому доходи в цих областях були на рівні вище середнього по Україні. Найбільше значення цього показника було зафіксовано в Кіровоградській (19,23 %), Чернівецькій (13,34 %), та Запорізькій (12,33 %) областях.

Динаміку зміни відсотка інвестиційних витрат у доходах домогосподарств на регіональному рівні за 2017 – 2019 роки наведено на рис. 3.11.

Із наведених діаграм можна побачити, що загалом за регіонами відсоток інвестиційних витрат щодо рівня доходів у 2019 році дещо зменшився, однак є і досить істотні зростання цього співвідношення, зокрема в Кіровоградській та

Запорізькій областях. А в таких областях, як Херсонська та Донецька, у 2019 році відсоток інвестиційних витрат значно знизився.

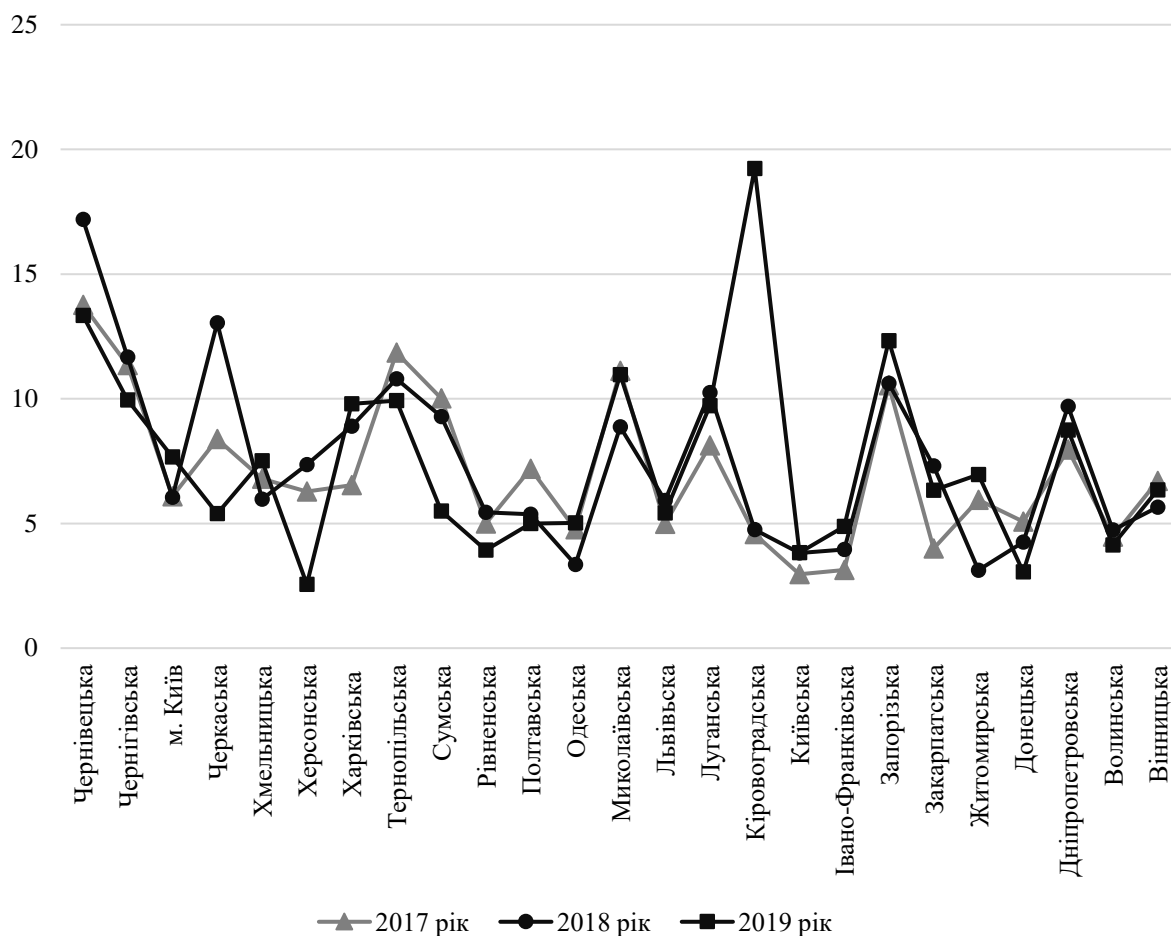


Рис. 3.11. Динаміка зміни відсотка інвестиційних витрат у доходах домогосподарств на регіональному рівні

Розглянемо більш детально інвестиційні витрати домогосподарств на регіональному рівні у 2019 році, використовуючи запропонований підхід до їх визначення (табл. 3.6).

Це дозволить зрозуміти роль кожної статті інвестиційних витрат у загальних інвестиційних витратах домогосподарств, а також їх розподіл за групами інвестиційних витрат згідно із запропонованим методичним підходом.

Рівень інвестиційних витрат домогосподарств на мезорівні у 2017 – 2019 роках наведено на рис. 3.12.

Таблиця 3.6

**Інвестиційні витрати одного домогосподарства у регіонах України
у 2019 році**

(грн на рік)

Область	Фінансові витрати	Нефінансові матеріальні витрати		Нематеріальні витрати		Всього інвести- ційних витрат
	купівля акцій, серти- фікатів, ва- люти, вклади до банків	купівля нерухо- мості	капітальний ремонт, будівництво житла та інших будівель	освіта	охорона здоров'я	
Вінницька	2828,08	—	1838,25	2403,87	4524,93	11595,1
Волинська	2749,34	—	343,67	572,78	3780,34	7446,122
Дніпропетровська	5966,97	1461,30	243,55	2070,17	4383,90	14125,89
Донецька	630,68	—	—	1261,37	3153,42	5045,472
Житомирська	3787,33	—	405,79	1758,4	6627,83	12579,35
Закарпатська	3086,22	-	—	4548,11	6984,6	14618,92
Запорізька	8931,11	—	2399,4	2532,70	4265,61	18128,83
Івано-Франківська	—	—	264,96	2649,62	5829,16	8743,743
Київська	242,15	—	242,15	2179,36	3874,42	6538,087
Кіровоградська	2975,43	14168,74	7084,37	3117,12	3683,87	31029,53
Луганська	8037,72	—	750,19	2036,22	4501,12	15325,25
Львівська	5772,09	—	—	2143,92	4782,59	12698,6
Миколаївська	9074,96	—	800,73	1734,92	4537,48	16148,1
Одеська	3584,12	—	—	3006,04	2659,19	9249,35
Полтавська	1306,59	326,65	217,77	1851,01	4464,19	8166,204
Рівненська	3120,39	—	—	1076,00	2689,99	6886,372
Сумська	2304,07	—	921,63	1958,46	3801,71	8985,862
Тернопільська	8516,02	6701,13	418,82	1396,07	1814,89	18846,93
Харківська	7850,71	—	230,9	1616,32	5541,68	15239,62
Херсонська	—	—	304,35	1623,21	1521,76	3449,314
Хмельницька	4556,7	—	2339,93	1970,47	3448,31	12315,41
Черкаська	4483,00	—	344,85	1724,23	1954,13	8506,196
Чернівецька	17797,79	—	1302,28	1591,67	1591,67	22283,41
Чернігівська	9272,35	—	1014,16	1593,68	6084,98	17965,17
м. Київ	860,17	1032,2	344,07	4128,8	5505,06	11870,29

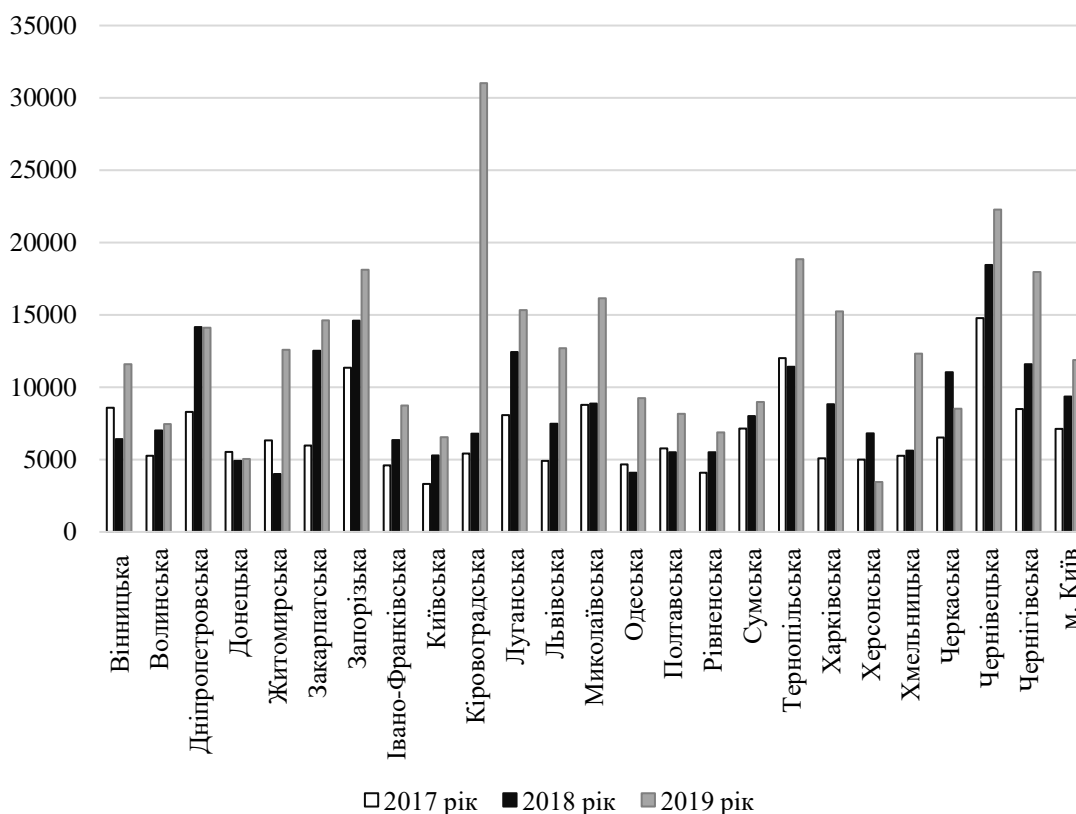


Рис. 3.12. Рівень інвестиційних витрат домогосподарств на регіональному рівні у 2017 – 2019 роках

Аналіз показав, що у 2019 році рівень інвестиційних витрат підвищився у всіх регіонах, окрім Херсонської, Черкаської та Дніпропетровської областей, де відбулося зниження інвестиційних витрат на 49,4, 22,9 та 0,3 % відповідно порівняно з 2018 роком.

У Херсонській області значно (більше ніж у 4 рази) скоротилися витрати на купівлю нерухомості та більше ніж у 2,5 раза витрати на охорону здоров'я, тоді як витрати на освіту зросли лише на 0,8 %. У Черкаській області також скоротилися витрати на охорону здоров'я (з 4,4 до 1,7 %) та купівлю нерухомості (з 1,3 до 0 %).

У Дніпропетровській області істотно скоротилися витрати на купівлю акцій, сертифікатів, валюти та банківські вклади (з 7,4 до 4,9 %).

У деяких регіонах відбувся істотний стрибок у цих витратах. Розглянемо більш детально деякі з них. Так, у Кіровоградській області значно підвищився

відсоток інвестиційних витрат (з 4,75 до 19,23 %). Під час аналізу було виявлено, що в Кіровоградській області більше ніж у 10 разів збільшились інвестиції на купівлю нерухомості та в 4 рази на будівництво. При цьому доходи зросли лише на 13 % порівняно з 2018 роком. Це свідчить про те, що велика частка інвестиційних витрат здійснювалась за рахунок заощаджень минулих років.

У Житомирській області збільшення інвестиційних витрат відбулося за рахунок підвищення витрат на освіту (з 0,4 до 1,3 %), охорону здоров'я (з 2,9 до 4 %) та на купівлю акцій, сертифікатів, валюти та банківських вкладів (з 1,2 до 2,8 %). При цьому доходи у 2019 році підвищилися на 40 % порівняно з попереднім роком. Тобто це свідчить про те, що на здійснення інвестиційної діяльності домогосподарства почали витрачати більше за рахунок збільшення доходів.

Таким чином, можна зазначити, що інвестиційні витрати, а отже, й інвестиційна поведінка домогосподарств на регіональному (мезо-) рівні залежить від рівня доходів та заощаджень.

Застосування запропонованого методичного підходу до визначення інвестиційних витрат домогосподарств на мікрорівні можливо за рахунок такого інструменту, як анонімне опитування, доцільність використання якого було обґрунтовано в п. 2.3 дисертації за допомогою методу аналізу ієрархій Т. Сааті.

Для отримання даних для визначення інвестиційних витрат домогосподарств до анкети (додаток В) увійшли запитання щодо відсотка доходів, які витрачають домогосподарства:

1) для виявлення рівня заощаджень:

на заощадження (грошові кошти, які зберігаються не у фінансових установах та/або не приносять дохід);

2) для виявлення рівня інвестиційних витрат;

3) для виявлення рівня фінансових інвестиційних витрат:

на купівлю золота та предметів старовини;

на придбання акцій, сертифікатів;

на вклади до банківських установ;

на фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів;
 на вклади до недержавних пенсійних, страхових та інвестиційних фондів;
 для виявлення рівня нефінансових матеріальних інвестиційних витрат:
 на купівлю нерухомості та рухомого майна (з метою здачі в оренду);
 на капітальний ремонт, будівництво житла та господарських будівель;
 для виявлення нематеріальних інвестиційних витрат:
 на сплату освітніх послуг;
 на виховання та розвиток дітей (додаткові освітні та інші послуги);
 на здоров'я (медичне страхування, профілактичне обстеження тощо).

Респонденти відзначили інвестиційні витрати за такими групами:

1. На фінансові інвестиційні витрати приблизно 62 % респондентів не витрачають жодної гривні своїх доходів; 27 % домогосподарств витрачають до 5 % доходів; лише 10 % домогосподарств витрачають— більше 6 % своїх доходів на купівлю золота та предметів старовини; на придбання акцій, сертифікатів; на вклади до банківських установ; на фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів; на вклади до недержавних пенсійних, страхових та інвестиційних фондів. Серед цих витрат найбільша питома вага припадає на вклади до банківських установ (рис. 3.13).

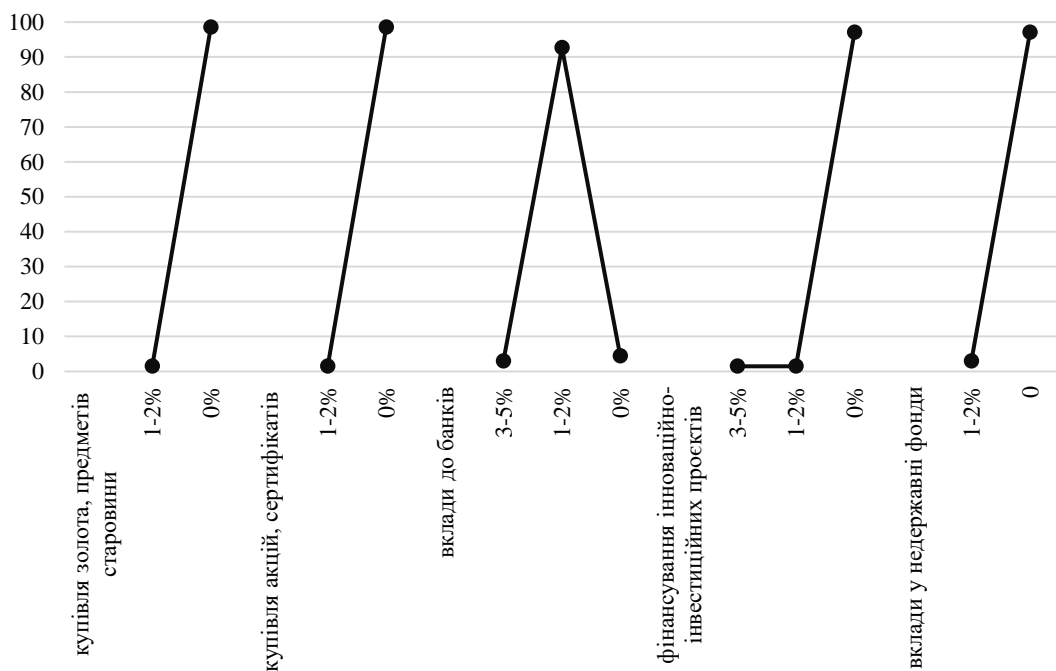


Рис. 3.13. Фінансові інвестиційні витрати домогосподарств

Такий низький відсоток у цій групі свідчить про недовіру фінансовим, страховим та іншим установам недержавного сектору економіки.

2. На нефінансові матеріальні інвестиційні витрати домогосподарства також витрачають небагато. Так, 91,2 % опитаних домогосподарств зовсім не витрачає на купівлю нерухомості та 61,8 % домогосподарств на будівництво та ремонт житла. Це свідчить про те, що домогосподарства не мають змоги на придбання вартісного майна, що свідчить про недостатній рівень доходів (рис. 3.14).

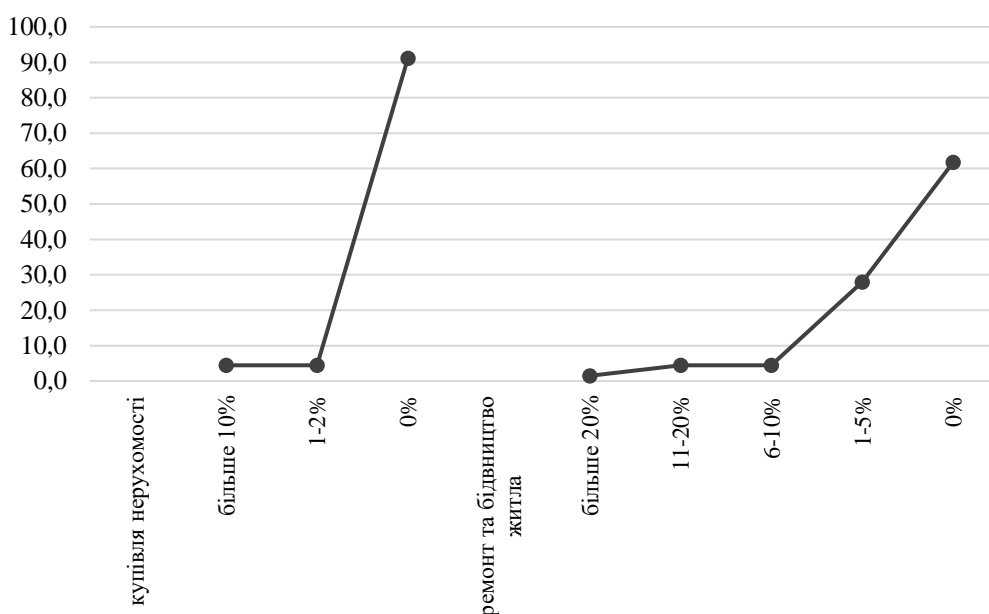


Рис. 3.14. Нефінансові матеріальні інвестиційні витрати домогосподарств

3. На нематеріальні інвестиційні витрати домогосподарства в середньому витрачають 10 – 20 % своїх доходів (рис. 3.15).

Серед цих витрат найбільшу питому вагу складають витрати на розвиток дітей, середню – на здоров'я, найменшу – на сплату освітніх послуг.

Аналіз підтвердив той факт, що сучасні люди намагаються інвестувати кошти в додаткові послуги для розвитку та виховання дітей – мовні курси та гуртки, підвищення кваліфікації тощо, а також у стандартні освітні послуги – навчання дітей у школах та ВНЗ, оскільки вважають, що такі інвестиції в майбутньому можуть принести досить непогану віддачу за рахунок отримання

престижної та добре оплачуваної роботи, одержання роботи за кордоном або підвищення кар'єри.

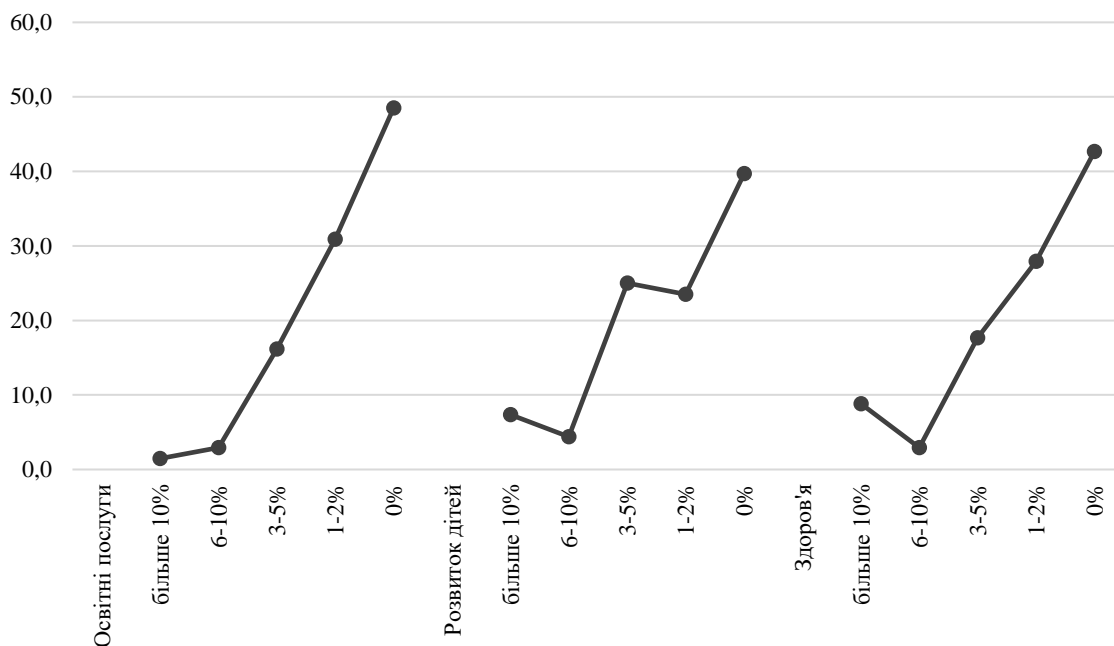


Рис. 3.15. Нематеріальні інвестиційні витрати домогосподарств

Тому для багатьох українських домогосподарств витрачання збережень на освіту є досить прибутковими інвестиціями. Поготів, що сьогодні ці витрати є досить значними, особливо порівняно з рівнем доходів населення. Також аналіз показав, що домогосподарства витрачають певний відсоток своїх коштів на здоров'я (медичне страхування, профілактичне обстеження тощо). Особливо актуальним це виявляється в умовах пандемії COVID-19 та в загальноукраїнських тенденціях щодо профілактики серцево-судинних та онкологічних захворювань. Це підтверджує доцільність виокремлення цих елементів інвестиційних витрат для ідентифікації напрямків інвестиційної поведінки домогосподарств.

3.3. Побудова матриці інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності

Результатами інвестиційної діяльності є доходи, які можуть набувати будь-яких форм залежно від напрямку інвестиційної поведінки: фінансові (дивіденди, відсотки, повернення коштів від фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів тощо); нефінансові матеріальні (наявність майна, земельних ділянок, предметів старовини – атрибутів добробуту та статусу); нематеріальні (високий рівень освіти, здоров'я членів домогосподарств, їх культурний рівень, віддача від виховання дітей тощо). Слід зазначити, що для кожного домогосподарства результат їхньої інвестиційної поведінки буде вимірюватись по-різному. Одні й ті ж доходи будуть приносити різне задоволення.

Проведений аналіз на макро- та мезорівнях дозволив зробити висновок про те, що інтенсифікація інвестиційної поведінки домогосподарств на цих рівнях відбувається за рахунок підвищення їх доходів, а також за рахунок використання заощаджень, отриманих у минулих періодах.

Для виявлення причин можливого підвищення рівня інвестиційної поведінки в рамках анонімного опитування респондентам було поставлено запитання: «Який фактор може підвищити рівень інвестиційної діяльності Вашої сім'ї (домогосподарства)?»

Серед відповідей було запропоновано обрати такі (одну або декілька):

підвищення доходів;

підвищення необхідності в збереженні з метою подальшого інвестування;

привабливі умови для інвестування;

зниження поточних зобов'язань.

Результати опитування щодо виявлення можливих причин активізації інвестиційної поведінки домогосподарств наведено на рис. 3.16.

Аналіз відповідей показав, що для 82,4 % опитаних домогосподарств, підвищення доходів є найважливішою причиною. Наступною за важливістю причиною респонденти назвали підвищення необхідності в збереженні з метою

подальшого інвестування (19,1 %). Цікавим є той факт, що респонденти назвали зниження поточних витрат найменш важливою причиною, тобто це означає, що люди готові витратити кошти за рахунок збільшення доходів. Інші респонденти обирали декілька факторів, серед яких також переважали фактор підвищення доходів та можливості (або наявності) заощаджень. Зауважимо, що тільки підвищення доходів як основної причини підвищення інвестиційної поведінки назвали лише 55,9 % домогосподарств, решта 26,5 % серед додаткових причин назвали підвищення заощаджень із метою подальшого інвестування (16,2 %), привабливість умов для інвестування (7,4 %) та зниження поточних витрат (2,9 %).

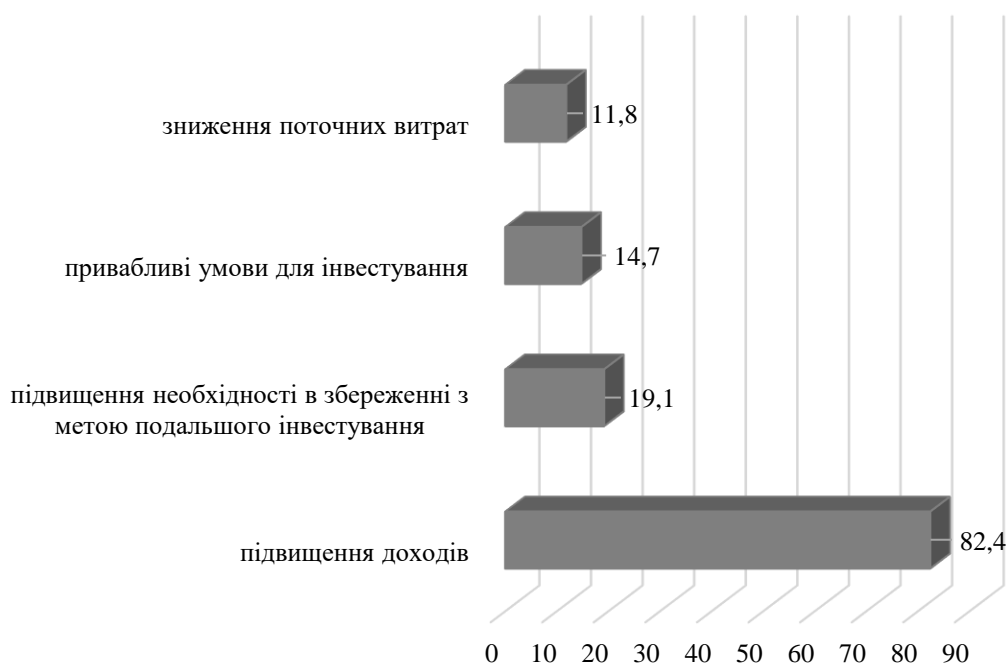


Рис. 3.16. Причини активізації інвестиційної поведінки опитаних домогосподарств

Таким чином, можна зазначити, що найбільш значимим фактором, який може вплинути на інвестиційну поведінку домогосподарств на всіх рівнях, є підвищення їхніх доходів. Однак це можливо тільки за умови залишку достатнього обсягу коштів як заощаджень, які в майбутньому будуть

трансформуватись (за напрямками інвестиційної поведінки) в інвестиційні кошти, а не зберігатися без отримання доходу.

На основі проведеного опитування 204 респондентів у п. 2.2 було виявлено, що найбільшу частку доходів займають такі: заробітна плата за всіма місцями роботи всіх членів домогосподарства; дохід від державної підтримки, у тому числі допомога, державна пенсія, податковий кредит тощо; дохід з приватних джерел, у тому числі професійні та персональні пенсії; дохід від інвестицій; дохід від здачі в оренду рухомого та нерухомого майна.

Для того щоб зрозуміти рівень впливу доходів на інвестиційну поведінку домогосподарств, необхідно оцінити середній рівень доходів опитаних у перерахунку на одну особу (рис. 3.17), оскільки загальний рівень доходів не завжди відповідає реальним можливостям домогосподарства, оскільки цей дохід може розподілятися між багатьма людьми.

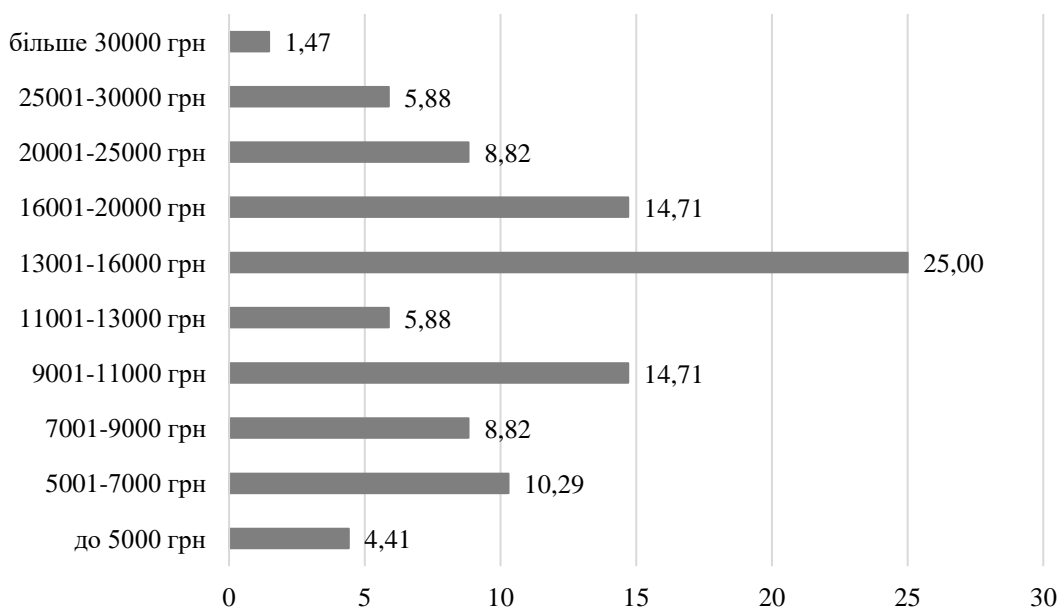


Рис. 3.17. Розподіл опитаних домогосподарств за рівнем місячного середнього доходу на одну особу

За результатами аналізу бачимо, що майже 56 % опитаних домогосподарств мають дохід на одну особу більше 13000 грн, що перевищує середній дохід на душу населення загалом по Україні та Харківській області.

Найбільша кількість домогосподарств (25 %) отримує дохід на одну особу в діапазоні від 13001 до 16000 грн. По 14,71 % домогосподарств отримують дохід на одну особу в діапазоні 16001 – 20000 грн та 9001 – 11000 грн. Однак досить велика частина домогосподарств (23,52 %) отримує дохід нижчий за середній рівень.

Досить високий рівень доходів опитаних домогосподарств пояснюється тим, що серед опитаних наявна велика частка домогосподарств без дітей (40,69 %), тобто доходи отримуються всіма членами домогосподарства. Також у складі 51,47 % всіх опитаних домогосподарств переважає одна дитина і також у складі 68,5 % домогосподарств з однією дитиною є дві особи, що приносять дохід. З огляду на це, можна зробити висновок про важливість галузі, де отримують доходи члени опитаних домогосподарств. Згідно з аналізом, проведеним у п. 2.3 дисертації, більшість опитаних (26,5 %) працюють у галузі освіти, в якій за останні роки можна побачити зростання рівня заробітних плат, та інформації та телекомунікацій (13,2 %), яка є лідером у рівні доходів по всій Україні. Зокрема, 6 % домогосподарств отримують дохід одразу в цих двох галузях. Так само 8,8 % опитаних домогосподарств отримують дохід у промисловості, рівень доходів в якій також в останні роки перебуває на досить високому рівні. Наведені галузі потребують від працівників високого рівня освіти та професійного розвитку, тому потреба здійснення інвестицій саме в освіту та розвиток дітей у майбутньому може принести досить непогані результати як отримані доходи. Таким чином, можна зазначити, що рівень доходів домогосподарств залежить від складу домогосподарств (кількості осіб, які отримують дохід, і кількості дітей), а також від галузі, в якій домогосподарство отримує свої доходи.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження на всіх рівнях стало зрозуміло, що серед факторів, які мають вплив на кінцевий результат інвестиційної поведінки домогосподарств, є їх структура, місце знаходження (регіон, країна, сільська або міська місцевість), матеріальне становище, традиції у соціумі, освітній та культурний рівень. Також дуже важливим фактором

є фактор невизначеності, який автором визначається як сукупність невизначеності середовища та особистісної невизначеності домогосподарств. Причому він може мати різний вплив залежно від рівня, на якому проявляється, – на макро-, мезо- або мікро-.

Серед основних напрямків інвестиційної поведінки в рамках дослідження було обґрунтовано такі групи: фінансові (купівля акцій та сертифікатів цінних паперів; вклади до банків на депозити; вклади до недержавних пенсійних, страхових та інших фондів; вклади в інноваційно-інвестиційні проєкти); нефінансові матеріальні (купівля майна для отримання доходу; купівля золота, коштовностей та предметів старовини); матеріальні – оплата освітніх послуг; інвестування в розвиток дітей (підвищення культурного та освітнього рівня, окрім освітніх послуг); інвестиції у власне здоров'я (медичне страхування, профілактичні обстеження тощо). Аналіз показав, що найбільш популярними напрямками інвестицій (за відсотком від доходів, які на них витрачається) є інвестиції в купівлю майна для отримання доходів, вклади до банків на депозити та інвестиції в освітні послуги, розвиток дітей та власне здоров'я. Це відповідає сучасним світовим тенденціям «investments in children» або «parental investments», а також дослідженням лауреата Нобелівської премії Г. Беккера (що було теоретично обґрунтовано в п. 1.2 дисертаційного дослідження). Також у дослідженні був визначений рівень невизначеності домогосподарств, що дозволило охарактеризувати 2020 рік як рік із високим рівнем невизначеності.

На основі отриманих даних доцільно провести багатфакторний кореляційний аналіз із використанням пакета аналізу даних у MS Excel 2016 для аналізу впливу факторів на інвестиційну поведінку домогосподарств на мікрорівні.

Для кореляційного аналізу було взято такі параметри впливу на інвестиційні витрати X :

X_1 – дохід домогосподарства на одну особу;

X_2 – заощадження домогосподарства;

X_3 – індекс споживчих настроїв.

Результативними показниками були інвестиційні витрати (напрямки інвестиційної поведінки домогосподарств):

- Y_1 – витрати на купівлю майна для отримання доходу;
- Y_2 – витрати на купівлю золота, предметів старовини тощо;
- Y_3 – витрати на купівлю акцій, сертифікатів, валюти тощо;
- Y_4 – вклади до банківських установ;
- Y_5 – витрати на фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів;
- Y_6 – витрати на освітні послуги;
- Y_7 – витрати на розвиток та виховання дітей;
- Y_8 – витрати на здоров'я.

Вибір такого переліку параметрів викликаний необхідністю оцінки взаємозв'язків рівня доходів, інвестиційних витрат домогосподарств та фактора невизначеності для визначення інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності. Кореляційну матрицю показників інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності наведено в табл. 3.7.

Для визначення статистичної достовірності кореляційного зв'язку r -Пірсона використовується таблиця критичних значень кореляції Пірсона [207].

Для рівня значущості ($p = 0,01$) для 204 кількості респондентів критичне значення дорівнюватиме 0,18. Таким чином, отримані коефіцієнти кореляції, які вище 0,18, можуть свідчити про наявність значущого зв'язку.

Наведена кореляційна матриця показує, що існує позитивний зв'язок між рівнем доходів та заощадженнями (коефіцієнт кореляції 0,354), індексом споживчих настроїв як фактора невизначеності (коефіцієнт кореляції 0,275) та певними статтями інвестиційних витрат – на розвиток та виховання дітей (коефіцієнт кореляції 0,28), купівлю майна для отримання прибутку (коефіцієнт кореляції 0,255), вклади до банківських установ (коефіцієнт кореляції 0,254) та витрати на здоров'я (коефіцієнт кореляції 0,212). Також виділений досить тісний прямий зв'язок між рівнем заощаджень та витратами на купівлю майна для отримання доходів (коефіцієнт кореляції 0,618), на розвиток дітей (коефіцієнт кореляції 0,254) та здоров'я (коефіцієнт кореляції 0,206).

Таблиця 3.7

Кореляційна матриця показників інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності

	Доходи	Заоща- дження	Майно для отримання доходу	Золото та предмети старовини	Акції та серти- фікати	Вклади до банків	Вклади до недержавних фондів	Інноваційно- інвестиційні проекти	Освітні послуги	Розвиток дітей	Здоров'я	Індекс споживчих настроїв
Доходи	1											
Заощадження	0,354	1										
Майно для отримання доходу	0,255	0,618	1									
Золото та предмети старовини	0,051	-0,065	0,067	1								
Акції та сертифікати	0,163	-0,049	-0,015	0,270	1							
Вклади до банків	0,254	0,086	-0,035	0,041	0,057	1						
Вклади до недержавних фондів	-0,060	-0,055	-0,015	0,372	0,352	0,050	1					
Інноваційно- інвестиційні проекти	0,041	-0,020	-0,031	0,175	0,164	0,349	0,228	1				
Освітні послуги	-0,047	0,169	0,049	-0,041	-0,041	0,175	-0,013	0,091	1			
Розвиток дітей	0,280	0,254	0,026	-0,048	-0,017	0,031	-0,067	-0,017	0,356	1		
Здоров'я	0,212	0,206	0,107	-0,045	-0,050	0,048	-0,062	0,074	0,294	0,693	1	
Індекс споживчих настроїв	0,275	0,126	0,108	-0,013	-0,031	0,123	-0,079	-0,134	0,047	0,240	0,309	1

— виділений кореляційний зв'язок.

Індекс споживчих настроїв як показник невизначеності має прямий зв'язок із витратами на здоров'я (коефіцієнт кореляції 0,309), рівнем доходів (коефіцієнт кореляції 0,275) та витратами на розвиток дітей (коефіцієнт кореляції 0,24). Інші значущі кореляційні зв'язки спостерігаються між різними видами інвестиційних витрат. Таким чином, найбільш значущими факторами впливу на інвестиційні витрати як напрямки інвестиційної поведінки є рівень доходів, рівень заощаджень та індекс споживчих настроїв як показник невизначеності домогосподарств.

Підіб'ємо підсумок проведеного кореляційного аналізу та визначимо загальний вплив факторів впливу на різні інвестиційні витрати (напрямки інвестиційної поведінки) (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Показники впливу взаємозв'язку інвестиційних витрат із показниками факторів впливу на інвестиційну поведінку домогосподарств

Показники	X ₁ – дохід домогосподарства на одну особу	X ₂ – заощадження домогосподарства	X ₃ – індекс споживчих настроїв
Y ₁ – витрати на купівлю майна для отримання доходу	+	+	
Y ₂ – витрати на купівлю золота, предметів старовини тощо			
Y ₃ – витрати на купівлю акцій, сертифікатів, валюти тощо			
Y ₄ – вклади до банківських установ	+		
Y ₅ – витрати на фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів			
Y ₆ – витрати на освітні послуги			
Y ₇ – витрати на розвиток та виховання дітей	+	+	+
Y ₈ – витрати на здоров'я	+	+	+

Отже, проведене дослідження свідчить про те, що:

доходи домогосподарства в розрахунку на одну особу мають прямий вплив на рівень витрат на купівлю майна для отримання доходів (нерухомість, земельні ділянки тощо); на рівень вкладів до банківських установ; на розвиток та

виховання дітей (додаткові освітні та інші послуги); на здоров'я (медичне страхування, профілактичне обстеження тощо);

рівень заощаджень домогосподарств, отриманих у минулих періодах, має прямий вплив на рівень витрат на купівлю майна для отримання доходів (нерухомість, земельні ділянки тощо); на розвиток та виховання дітей; на здоров'я;

фактор невизначеності зумовлює прямий вплив на рівень витрат на розвиток та виховання дітей та на здоров'я. Це означає, що умови невизначеності впливають на інвестиційну поведінку домогосподарств за нематеріальними напрямками.

Побудуємо кореляційну матрицю (табл. 3.9) для встановлення тісноти зв'язку для показників, але як результативний параметр оберемо загальні інвестиційні витрати домогосподарств (без розбивання за статтями витрат).

Таблиця 3.9

**Кореляційна матриця впливу факторів на інвестиційну поведінку
опитаних домогосподарств**

	Інвестиційні витрати	Доходи	Заощадження	Індекс споживчих настроїв
Інвестиційні витрати	1			
Доходи	0,309667043	1		
Заощадження	0,395516048	0,354427281	1	
Індекс споживчих настроїв	0,290070459	0,274722303	0,126384177	1

З огляду на це, можна зробити висновок, що на інвестиційну поведінку впливають фактори: найбільш значимий – рівень заощаджень (коефіцієнт кореляції 0,3955), рівень доходів та індекс споживчих настроїв (коефіцієнти кореляції 0,3097 та 0,29 відповідно). Причому індекс споживчих настроїв як міра невизначеності та рівень доходів також мають зв'язок, тоді як індекс споживчих настроїв несуттєво впливає на рівень заощаджень домогосподарств.

Наступним етапом стає вивчення причинно-наслідкових зв'язків між інвестиційною поведінкою домогосподарств та факторами впливу на неї.

Для встановлення закономірності взаємозв'язку між інвестиційними витратами в контексті напрямків інвестиційної поведінки і факторами впливу на них слід побудувати багатофакторну регресійну модель.

Множинна модель задається у вигляді [23, с. 179]:

$$Y = a_0 + b_1 \times x_1 + \dots + b_n \times x_n + e_i, \quad (3.2)$$

де x_i – досліджувані фактори;

a_0 – константа;

b_i – коефіцієнти регресії при факторах;

e_i – випадкові фактори.

Побудова багатофакторної регресійної моделі включає такі етапи: вибір та аналіз факторів, що мають найбільший вплив на досліджуваний показник; математико-статистичний аналіз факторів; вибір методу та побудову регресійної багатофакторної моделі; оцінювання невідомих параметрів регресійної моделі; перевірка моделі на адекватність; розрахунок основних характеристик та побудова інтервалів довіри; аналіз отриманих результатів.

У моделі як загальну змінну використовують показник загальних інвестиційних витрат домогосподарств (Y), який виражається у відсотках, що витрачають домогосподарства на інвестиції, до доходів; результати відповідають значенням факторів (показників) впливу на інвестиційну поведінку домогосподарств, які отримані за допомогою анкетування: рівень середнього доходу домогосподарств на одну людину (X_1), розрахований у середньому на одну особу домогосподарства у тис. грн; рівень заощаджень у домогосподарстві (X_2), наведений у відсотках заощаджень до доходів домогосподарств; індекс споживчих настроїв (X_3), наведений у пунктах, поділених на 100.

У процесі проведення багатофакторного регресійного аналізу було отримано таку модель:

$$Y = 1,753 + 0,274X_1 + 0,669X_2 + 11,219X_3, \quad (3.3)$$

Регресійна статистика має такий вигляд (табл. 3.10).

Визначене значення коефіцієнта кореляції Пірсона до 1 ($R = 0,48$) свідчить про середній ступінь ймовірності прогнозу досліджуваної формули, за якою розраховується інвестиційна поведінка домогосподарств залежно від факторів впливу на неї. Значення коефіцієнта детермінації R-квадрат дорівнює 0,23, що свідчить про те, що формула гарантовано пояснює 23 % результатів.

Таблиця 3.10

Результати регресійної статистики під час залежності інвестиційної поведінки домогосподарств та факторів впливу на неї

Показник	Значення
Множинний R	0,48
R-квадрат	0,23
Нормований R-квадрат	0,22
Стандартна похибка	11,87
Спостереження	204

Зауважимо, що рівень пояснення не досить високий. Це свідчить про наявність впливу досліджуваних факторів, однак повністю пояснити, від чого залежить інвестиційна поведінка домогосподарств, неможливо. Це пояснюється високим рівнем особистісної невизначеності домогосподарств, яка спричиняється поведінковими особливостями людей – членів домогосподарств.

На основі проведеного аналізу багатьох факторів за декілька років, а також кореляційно-регресійного аналізу показників, які мають вплив на інвестиційну поведінку домогосподарств, можна зробити висновок, що інвестиційна поведінка домогосподарств в умовах невизначеності є дуже непередбачуваною. Так, на макрорівні виявлено, що на рівень інвестиційних витрат найбільше впливають доходи домогосподарств при коефіцієнті кореляції 0,96. Причому доходи домогосподарств напряду залежать від ВВП країни (коефіцієнт кореляції

0,996). Це говорить про те, що при зростанні доходів населення загалом по країні рівень інвестиційних витрат буде підвищуватись. Стосовно умов невизначеності, в якому перебуває українське суспільство та суб'єкти господарювання, то показник невизначеності має невеликий негативний вплив на рівень інвестиційних витрат. Загалом же інвестиційні витрати домогосподарств, аналіз яких було проведено за наведеною класифікацією, на макрорівні знаходяться на невисокому рівні. Однак їх значення відрізняється залежно від рівня невизначеності.

На регіональному (мезо-) рівні економіки рівень інвестиційних витрат також значно коливається залежно від року та рівня невизначеності в ньому. Також спостерігаються коливання за регіонами. Однак загалом можна також зауважити про невисокий рівень інвестиційних витрат у регіонах України.

Аналіз зазначених показників на мікрорівні, який був проведений на основі опитування випадкових домогосподарств Харківського регіону, дозволив зрозуміти, що домогосподарства не завжди поводяться раціонально, часто приймають дуже емоційні рішення. Тому було виявлено, що інвестиційна поведінка домогосподарств в умовах невизначеності залежить, з одного боку, від багатьох факторів, а з іншого – тільки від поведінкових особливостей домогосподарств.

Таким чином, у дослідженні удосконалено забезпечення вибору напрямків інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності за рахунок побудови матриці інвестиційної поведінки, відмінністю якої є виокремлення особливостей поведінки домогосподарств на макро-, мезо-, мікрорівнях у контексті інвестиційної діяльності залежно від рівня невизначеності (високого, середнього та низького) та схильності до заощаджень (рис. 3.18).

Зазначимо, що в наведеній матриці згруповано основні напрями інвестиційної поведінки домогосподарств залежно від рівня економіки та рівня невизначеності.

Рівень економіки Рівень невизначеності	макрорівень	мезорівень	мікрорівень
високий	сплата освітніх послуг; витрати на здоров'я	сплата освітніх послуг; витрати на здоров'я; купівля нерухомості; вклади до банківських установ	витрати на розвиток та виховання дітей; витрати на здоров'я; купівля нерухомості; вклади до банківських установ; сплата освітніх послуг
	Особливість – використання заощаджень		
середній	сплата освітніх послуг; витрати на здоров'я купівля нерухомості	сплата освітніх послуг; витрати на здоров'я; купівля нерухомості; вклади до банківських установ	витрати на розвиток та виховання дітей; витрати на здоров'я; купівля нерухомості; вклади до банківських установ; сплата освітніх послуг; купівля акцій, сертифікатів, валюти; вклади до недержавних фондів
	Особливість – формування заощаджень		
низький	витрати на розвиток та виховання дітей; витрати на здоров'я; купівля нерухомості; вклади до банківських установ; сплата освітніх послуг; купівля акцій, сертифікатів, валюти; вклади до недержавних фондів	витрати на розвиток та виховання дітей; витрати на здоров'я; купівля нерухомості; вклади до банківських установ; сплата освітніх послуг; купівля акцій, сертифікатів, валюти; вклади до недержавних фондів; фінансування інвестиційно-інноваційних проєктів	на розвиток та виховання дітей; витрати на здоров'я; купівля нерухомості; вклади до банківських установ; сплата освітніх послуг; купівля акцій, сертифікатів, валюти; фінансування інвестиційно-інноваційних проєктів; вклади до недержавних фондів

Рис. 3.18. Матриця вибору напрямів інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності (розроблено автором)

При високому рівні невизначеності на макrorівні домогосподарства витрачатимуть тимчасово вільні кошти на сплату освітніх послуг та на здоров'я. На мезорівні поряд із наведеними витратами домогосподарства витрачатимуть кошти на купівлю нерухомості для отримання доходу та вкладатимуть їх до банківських установ. На мікрорівні серед пріоритетних напрямків інвестиційної поведінки домогосподарств є витрати на розвиток та виховання дітей, на здоров'я, купівлю нерухомості з метою отримання доходів, вклади до банківських установ та сплата базових освітніх послуг.

Особливістю інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах високого рівня невизначеності є схильність до використання заощаджень, зроблених у минулих періодах.

При середньому рівні невизначеності на макrorівні додаються витрати на купівлю нерухомості. На мезорівні структура інвестиційних витрат не змінюється порівняно з високим рівнем невизначеності.

На мікрорівні домогосподарства здійснюватимуть досить активну інвестиційну діяльність через витрати на розвиток та виховання дітей; на здоров'я; на купівлю нерухомості; на вклади до банківських установ; на сплату освітніх послуг; на купівлю акцій, сертифікатів, валюти; на вклади до недержавних фондів. Особливістю інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах середнього рівня невизначеності є схильність до формування заощаджень із метою їхнього використання в майбутньому на здійснення інвестиційної діяльності. При низькому рівні невизначеності можна відзначити високу інвестиційну активність за всіма інвестиційними напрямками, притаманними рівням економіки. У цей період домогосподарства не схильні до формування та використання заощаджень, оскільки відчують певну стабільність.

Цю матрицю доцільно використовувати для створення інвестиційно-привабливих для домогосподарств об'єктів в умовах різного рівня невизначеності.

Підсумовуючи проведенне дослідження, можна зробити узагальнення інструментів та методів, які доцільно використовувати для оцінки й аналізу інвестиційної поведінки в умовах невизначеності (табл. 3.11).

Для проведення аналізу інвестиційної поведінки на мезоекономічному рівні обґрунтовано використання таких інструментів:

для аналізу структури та доходів домогосподарств – метод статистичних спостережень для отримання даних, метод економіко-статистичного аналізу для визначення основних тенденцій показників; метод порівняння для проведення співвідношення структури доходів та витрат домогосподарств у різних регіонах;

для визначення основних інвестиційних витрат на регіональному рівні – метод аналізу та синтезу отриманих результатів дослідження.

Таблиця 3.11

Перелік інструментів аналізу інвестиційної поведінки в умовах невизначеності

Рівень	Показники	Інструменти	Результати
1	2	3	4
макрорівень	склад домогосподарств; структура доходів та витрат домогосподарств; співвідношення середньомісячних доходів та витрат домогосподарств; прожитковий мінімум; реальна заробітна плати; індекси настроїв населення, рівень невизначеності; інвестиційні витрати домогосподарств; напрями інвестиційної поведінки	економіко-статистичний аналіз	методичний підхід до аналізу структури доходів та витрат домогосподарств
		метод статистичних спостережень	динаміка реальної заробітної плати; динаміка прожиткового мінімуму
		кореляційний аналіз	класифікація інвестиційних витрат домогосподарств
		методика розрахунку індексу споживчих настроїв	методичний підхід щодо визначення рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств
		матричний метод	матриця вибору напрямів інвестиційної поведінки домогосподарств

Продовження табл. 3.11

1	2	3	4
мезорівень	склад домогосподарств; структура домогосподарств за різними ознаками; співвідношення рівня доходів домогосподарств та їхнього прожиткового; рівень невизначеності; співвідношення доходів домогосподарств та відсотка інвестиційних витрат від їхніх доходів; інвестиційні витрати домогосподарств; напрямки інвестиційної поведінки	метод статистичних спостережень; метод порівняння; економіко-статистичний аналіз	методичний підхід до аналізу структури доходів та витрат домогосподарств
		метод аналізу та синтезу	класифікація інвестиційних витрат домогосподарств
		матричний метод	матриця вибору напрямів інвестиційної поведінки домогосподарств
мікрорівень	визначення пріоритетності альтернатив щодо вибору методу опитування; склад та структура опитаних домогосподарств; структура доходів та витрат домогосподарств; рівень невизначеності; інвестиційні витрати; напрямки інвестиційної поведінки; рівень заощаджень	метод аналізу ієрархії	обґрунтування вибору методу опитування домогосподарств
		метод анонімного опитування; економіко-статистичний аналіз	методичний підхід до аналізу структури доходів та витрат домогосподарств
		метод анонімного опитування методика розрахунку індексу споживчих настроїв	методичний підхід щодо визначення рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств
		метод аналізу та синтезу; кореляційно-регресійний аналіз	класифікація інвестиційних витрат домогосподарств
		матричний метод	матриця вибору напрямів інвестиційної поведінки домогосподарств

Аналіз інвестиційної поведінки домогосподарств на мікроекономічному рівні необхідно проводити з використанням таких інструментів:

для обґрунтування вибору методу опитування домогосподарств як способи отримання даних – метод аналізу ієрархій;

для визначення структури та доходів домогосподарств – метод анонімного опитування для збирання даних для аналізу та метод економіко-статистичного аналізу для детального аналізу отриманих даних;

для розрахунку індексу споживчих настроїв опитаних домогосподарств як показника оцінки рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств – метод анонімного опитування для формування вибірки даних для аналізу та методика розрахунку індексу споживчих настроїв населення;

для оцінки структури інвестиційних витрат домогосподарств – кореляційно-регресійний аналіз для визначення впливу факторів на інвестиційні напрямки поведінки домогосподарств та метод аналізу та синтезу для вибору найбільш значущих напрямків інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності.

Автором для побудови матриці вибору напрямків інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності на всіх рівнях було застосовано матричний метод подання отриманих результатів дослідження.

Отже, у роботі удосконалено аналітичне забезпечення оцінки й аналізу інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності, відмінністю якого є застосування різного набору теоретичних, емпіричних та економіко-математичних методів та інструментів для отримання даних, аналізу доходів та інвестиційних витрат домогосподарств, оцінки рівня невизначеності домогосподарств залежно від рівня економіки, що дозволяє зробити обґрунтований вибір напрямів інвестиційної поведінки домогосподарств.

Застосування розробленого аналітичного забезпечення оцінки й аналізу інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності дозволив сформулювати методичний підхід до аналізу структури доходів та витрат домогосподарств, удосконалити класифікацію інвестиційних витрат домогосподарств, обґрунтувати методичний підхід щодо визначення рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств, побудувати матрицю вибору напрямків інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності. Використання зазначеного переліку інструментів та отриманих результатів дозволить приймати рішення щодо інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах різного рівня невизначеності.

Висновки до розділу 3

Інвестиційна поведінка домогосподарств повинна бути джерелом економічного розвитку країни. Головним завданням держави має стати створення об'єктивних передумов для активізації інвестиційної діяльності населення. Сучасні умови господарювання характеризуються високим рівнем невизначеності, що зумовлюється нестабільною економічною, політичною, геополітичною ситуацією в країні, а також негативними наслідками світової пандемії COVID-19.

Автором запропоновано методичний підхід до оцінки рівня невизначеності з позиції поєднання оцінки невизначеності середовища та особистісної невизначеності домогосподарств. Основою цього підходу є розрахунок індексів настроїв населення на всіх рівнях. Для оцінки невизначеності середовища використовуються: індекс очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчого року та індекс очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих п'яти років. Для оцінки особистісної невизначеності домогосподарств використовуються: індекс очікуваних змін особистого матеріального становища; індекс поточного особистого матеріального становища; індекс доцільності робити великі покупки.

У роботі наведено розрахунки зазначених індексів: на макrorівні – на основі досліджень консалтингової групи; на мікрорівні – на основі проведеного анонімного опитування домогосподарств у Харківському регіоні. Доведено, що на всіх рівнях економіки рівень невизначеності може бути охарактеризований як високий.

Інвестиційні витрати домогосподарств на державному рівні в офіційних джерелах не виокремлюються. Однак серед споживчих та неспоживчих витрат домогосподарств, що аналізуються державними органами влади, доцільно виокремити витрати, які можна охарактеризувати як інвестиційні – фізичні (купівля нерухомості, капітальний ремонт та будівництво житла, сплата освітніх послуг) та фінансові (купівля акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банків).

Під час аналізу інвестиційних витрат на мікрорівні було обґрунтовано виокремлення додаткових витрат та об'єднання їх у такі групи: фінансові (купівля акцій, сертифікатів, валюти; вклади до банківських установ, фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів, вклади до недержавних пенсійних, страхових, інвестиційних фондів); нефінансові матеріальні (купівля нерухомості з метою отримання доходу, купівля золота, предметів старовини тощо; капітальний ремонт та будівництво житла); нематеріальні (сплата освітніх послуг; витрати на розвиток дітей, витрати на здоров'я).

Автором удосконалено класифікацію інвестиційних витрат домогосподарств на всіх рівнях на основі поєднання витрат, що можуть вважатися інвестиційними та затверджені на державному рівні, та інвестиційних витрат, які зумовлюють напрямки інвестиційної поведінки домогосподарств.

На інвестиційну поведінку домогосподарств впливає низка факторів. На основі кореляційно-регресійного аналізу було виявлено, що найбільш значущими факторами є рівень заощаджень домогосподарств у минулих періодах, рівень їхніх доходів у поточному періоді та рівень невизначеності.

Автором побудовано матрицю вибору напрямів інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності, яка дозволяє сформулювати напрями інвестиційної поведінки домогосподарств на всіх рівнях залежно від рівня невизначеності. Використання цієї матриці дозволить зрозуміти, які інвестиційні витрати будуть інтенсифікувати домогосподарства при переході в той чи інший квадрант матриці. Це дозволить розробляти відповідну інвестиційну політику держави.

Формування методичних підходів до інвестиційної поведінки домогосподарств потребує широкого діапазону теоретичних, емпіричних та економіко-математичних методів. Автором запропоновано аналітичне забезпечення оцінки й аналізу інвестиційної поведінки в умовах невизначеності, яке дозволяє обґрунтувати отримані результати. Використання відповідної сукупності інструментів дозволить отримати необхідні дані, проаналізувати їх та

прийняти рішення щодо інвестиційної поведінки домогосподарств на макро-, мезо- та мікрорівні.

Отже, у дослідженні обґрунтовано, що інвестиційна поведінка домогосподарств на різних рівнях відрізняється, однак найбільш значимими факторами впливу на неї є рівень заощаджень, дохід домогосподарств та рівень невизначеності.

Основні результати наукових досліджень, викладених у розділі 3, опубліковано в працях [3 – 9].

ВИСНОВКИ

У дисертації виконано актуальне науково-практичне завдання щодо розроблення теоретичних і методичних основ інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності. Проведене дослідження дозволило виокремити такі положення і пропозиції щодо інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності:

1. Узагальнено основні положення щодо економічної та інвестиційної поведінки домогосподарств, що дозволило обґрунтувати застосування інституціонально-поведінкового підходу до розуміння сутності поняття «інвестиційна поведінка домогосподарств» як складової економічної поведінки у частині розширення основних напрямів такої поведінки на всіх рівнях економіки: фінансових, нефінансових матеріальних та нематеріальних. Визначено, що інвестиційна поведінка домогосподарств може здійснюватися за рахунок отриманих доходів зі всіх джерел і заощаджень, отриманих у минулих періодах, і залежить від ряду факторів, зокрема від рівня невизначеності.

2. Аналіз наукових поглядів дозволив сформулювати сутність поняття «невизначеність» у контексті інвестиційної поведінки домогосподарств. З позиції обґрунтованого інституційно-поведінкового підходу автор у роботі довів необхідність трактування невизначеності через сполучення об'єктивного стану зовнішнього середовища (невизначеності середовища) та суб'єктивного стану домогосподарств (особистісної невизначеності). Невизначеність середовища характеризується наявністю неякісної інформації або її відсутністю, неможливістю чіткого розуміння майбутніх подій, а також наявністю необмеженої кількості варіантів розвитку подій у майбутньому; особистісна невизначеність домогосподарств відрізняється їхніми поведінковими особливостями (неоднозначністю мотивів поведінки, мінливістю або відсутністю цілей, недостатністю інформації, ставленням до ризику, психологічною неготовністю та емоційно-вольовою нестійкістю до викликів зовнішнього середовища).

3. В дисертації запропоновано методичний підхід до оцінки рівня невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств, який ґрунтується на запропонованому визначенні поняття «невизначеність» через поєднання елементів невизначеності середовища та особистісної невизначеності домогосподарств. У процесі дослідження було встановлено доцільність використання уточненої методики розрахунку індексів споживчих настроїв, яка дозволяє оцінити рівень невизначеності середовища на основі розрахунку індексу очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчого року та індексу очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих п'яти років, і рівень особистісної невизначеності на основі узагальнення розрахованих індексів – очікуваних змін особистого матеріального становища, поточного особистого матеріального становища, доцільності робити великі покупки. У дослідженні також встановлено, що сучасні умови господарювання в Україні на всіх рівнях можна охарактеризувати як умови високої невизначеності.

4. Удосконалено класифікацію інвестиційних витрат домогосподарств на всіх рівнях економіки на основі перегрупування інвестиційних витрат з фізичних і фінансових на макро- та мезорівні у фінансові, нефінансові матеріальні, нематеріальні на мікрорівні. До складу інвестиційних витрат як напрямів інвестиційної поведінки домогосподарств необхідно додати інвестиційні витрати, виділення яких було обґрунтовано у дослідженні під час аналізу витрат опитаних домогосподарств на макрорівні, – фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів; вклади у недержавні пенсійні, страхові, інвестиційні фонди; купівлю нерухомості з метою отримання доходу, купівлю золота, предметів старовини тощо; витрати на розвиток дітей, витрати на здоров'я. Класифікацію інвестиційних витрат домогосподарств здійснено на основі поєднання витрат, що можуть вважатися інвестиційними і затверджені на державному рівні, та інвестиційних витрат, які зумовлюють напрями інвестиційної поведінки на рівні домогосподарства.

5. Побудовано матрицю вибору напрямів інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності, яка містить перелік можливих видів

інвестиційної діяльності на всіх рівнях економіки залежно від рівня невизначеності. Використання запропонованої матриці забезпечить обґрунтований вибір напрямів інвестиційної діяльності, які доцільно розвивати в державі для активізації інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах різних рівнів невизначеності. У дисертації встановлено, що на інвестиційну поведінку домогосподарств впливають різні фактори, однак найбільш значущими під час формування напрямів інвестиційної поведінки є рівень заощаджень у минулих періодах, середній рівень поточних доходів домогосподарств та існуючий рівень невизначеності.

6. Як аналітичне забезпечення у дослідженні запропоновано перелік інструментів отримання даних і теоретичного та прикладного аналізу інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності, який дозволив провести комплексний аналіз доходів та інвестиційних витрат як напрямів інвестиційної поведінки домогосподарств у контексті невизначеності на всіх рівнях економіки. Визначено особливості домогосподарств щодо їх схильності до формування та використання заощаджень на всіх рівнях економіки. Запропоновано в межах структури доходів і витрат домогосподарств враховувати доходи домогосподарств, отримані зі всіх видів законодавчо встановлених джерел (заробітна плата за всіма місцями роботи, доходи від державної підтримки, доходи від приватних джерел, доходи від інвестицій, доходи від здачі в оренду рухомого та нерухомого майна) з можливістю заощадження для здійснення інвестиційної діяльності в майбутньому, та їх розподіл на групи витрат (споживчі, неспоживчі, інвестиційні).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ben-David I., Ferman E., Kuhnen C. M., Li G. Expectations Uncertainty and Household Economic Behavior. *NBER Working Paper*. No. 25336, December, 2018. URL: <https://www.nber.org/papers/w25336.pdf>. DOI: 10.3386/w25336. (retrieved on 16.12.2019).
2. Chakraborty S., Sabat Kumar D. A study of saving and investment behaviour of individual households – an empirical evidence from Orissa. *SSRN*. URL: <http://ssrn.com/abstract=216830>. (retrieved on 03.07.2020).
3. Chamberlain El. Wealth in Great Britain Wave 3: Relationship between wealth, income and personal well-being, July 2011 to June 2012. URL: <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/personalandhouseholdfinances/debt/articles/wealthingreatbritainwave3/2015-09-04#introduction>. (retrieved on 04.07.2020).
4. Consumer Confidence Survey. URL: <https://www.conference-board.org/data/consumerconfidence.cfm>. (retrieved on 03.05.2019).
5. Davidson L. Uncertainty in Economics. In: Davidson L. (eds) *Uncertainty, International Money, Employment and Theory*. London: Palgrave Macmillan, 1999. Pp. 30–37. DOI: 10.1007/978-1-349-14991-9_2.
6. Fisher I. *The Nature of Capital and Income*. New York: The Macmillan Company, 1906. 466 p.
7. Funtowicz S., Ravetz J. *Uncertainty and quality in science for public policy*. Kluwer, Dordrecht, 1990. 755 p.
8. Greenspan A. Activism. *International Finance*. 2011. February. P. 18.
9. Hallman R. J. The Necessary and Sufficient Conditions of Creativity. *Journal of Humanistic Psychology*. 1963. Issue. 3, art.1. Pp. 14–20.
10. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. No. 2. Pp. 263–291.

11. Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler RH. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*. 1991. No. 5 (1). Pp.193–206.
12. Kahneman D., Tversky A. Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. 1974. Vol. 185. Pp. 1124–1131.
13. Knotek II E. S., Khan Sh. How Do Households Respond to Uncertainty Shocks? URL: <https://www.kansascityfed.org/publicat/econrev/pdf/11q2knotek-khan.pdf?DCS.nav=RSS-aaa-000-105>. (retrieved on 04.07.2020).
14. Kychko I. I., Lopushnyak G. S., Tsaryk I. M. The assessment perspectives of business social investment in the context of sustainable development. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 3 (15). С. 19–24. URL: <http://nvp.stu.cn.ua/article/view/145467>. (retrieved on 15.09.2019).
15. Mace W. M. Discussion: The roots of emerging ecological psychology. *Ecological Psychology*. 2000. Vol. 12. Issue 4. Pp. 345–352.
16. Mullainathan S., Thaler R. H. Behavioral Economics. URL: <https://www.econlib.org/library/Enc/BehavioralEconomics.html>. (retrieved on 15.12.2020).
17. Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. [2-d, ed.]. London: Macmillan, 1935. Ch.1. Pp.1–23.
18. Shackle G. L. S. Epistemics and Economics. A Critique of Economic Doctrines. [republished, 1-t, ed.]. New-York: Routledge, 1991. 495 p.
19. Shcherbak V., Brizgan I., Chevhanova V., Svistun L., Hryhoryeva O. Impact of forced migration on the sustainable development of rural territories. *Global Journal of Environmental Science and Management*. 2020. Vol. 4. Issue 6. Pp. 481–496. URL: https://www.gjesm.net/article_39873.html. (retrieved on 15.01.2021).
20. Stirling A. Risk, precaution and science: towards a more constructive policy debate. *EMBO Rep*. 2007. Apr. 8 (4). Pp. 309–315. DOI: 10.1038/sj.embor.7400953. (retrieved on 24.06.2016).

21. Syed H., Nigar S., Ullah S. An Analysis of House-hold Saving and Investment Behavior among Different Income Groups in Urban Area of District Peshawar. *iBusiness*. 2017. No. 9. Pp. 188–202. DOI: 10.4236/ib.2017.94013.
22. Thaler R. H., Cass Sunstein R. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale: Yale University Press, 2008. 312 p.
23. Айвазян С. А., Мхитарян В. С. Прикладная статистика в заданиях и упражнениях. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 270 с.
24. Айнабек К. С. Теория общественного хозяйствования (Альтернатива экономической теории и экономикса). Караганда: КЭУК, 2014. 608 с.
25. Аксьонова О. В. Методика викладання економічних дисциплін. Київ: КНЕУ, 1998. 280 с.
26. Байгушев В. В. Факторы неопределенности, противоречивости и изменчивости рыночной экономики, гибкое поведение субъектов хозяйствования. *Проблеми економіки транспорту: збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна*. 2018. Вип. 16. С. 15–24. DOI: <https://doi.org/10.15802/pte.v0i16.153465>.
27. Бандур С. І., Ковенська О. А. Теоретико-методологічні імперативи державного регулювання ринку праці в контексті реформування економіки України. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2015. № 2. С. 9–13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rpzn_2015_2_3. (дата звернення 19.12.2019).
28. Бартенев С. А. История экономических учений. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Магистр, 2007. 478 с.
29. Беккер Г. Економічний аналіз і людська поведінка. *THESIS: теорія та історія економічних і соціальних інститутів і систем*. 1993. № 1. С. 24–40.
30. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход: избр. тр. по экон. теории: науч. ред. пер. Р. И. Капелюшников; пер. с англ. Е. В. Батракова. Москва: ГУВШЭ, 2003. 671 с.
31. Белозеров С. А. Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект. Санкт-Петербург: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2006. 194 с.

32. Бергер П. Капиталистическая революция: 50 тезисов о процветании, равенстве и свободе: пер. Г. П. Бляблин. Москва: Прогресс, 1994. 320 с.
33. Бескоровайная Н. С. Инвестиционная функция финансов домашних хозяйств в региональном воспроизводстве. *Вестник СевКавГТУ. Серия «Экономика»*. 2003. № 3 (11). С. 32–38.
34. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. Киев: Ника-Центр, 2002. 448 с.
35. Богомолова Т. Ю., Тапилина В. С. Финансовое поведение домохозяйств в России в середине 90-х годов. *Экономическая наука современной России*. 1998. № 4. С. 58–69.
36. Болотина Е. В., Семеренко Е. Е. Экономическая роль домохозяйств в создании национального продукта. *Вісник ДДМА*. 2006. № 1 (6). С. 28–33.
37. Болотіна Є. В. Домогосподарство в системі інститутів ринкової інфраструктури України. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Серія «Гуманітарні науки»*. 2010. № 3. С. 6–14.
38. Бондаренко И. А. Домохозяйства в системе отношений экономических субъектов России: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.01 / Армавирская государственная педагогическая академия. Санкт-Петербург, 2014. 38 с.
39. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. Москва: Книжный мир, 2003. 895 с.
40. Боснюк В. Ф., Топчій В. О. Проблема прийняття рішень в ризиконебезпечних умовах діяльності. *Проблеми екстремальної та кризової психології*. 2015. Вип. 17. С. 67–74.
41. Бурстин Д. Американцы – колониальный опыт. Москва: Прогресс-Литера, 1993. 480 с.
42. Бутенко А. І., Дискіна А. А. Ключові аспекти інвестиційного забезпечення підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 1 (6). С. 101–106.

43. Бутенко Н. Ю., Хоменко Л. М., Черпак А. Є. Організаційна поведінка; за заг. ред. Н. Ю. Бутенко. Київ: КНЕУ, 2008. 744 с.
44. Васи́лига Н. А. Сутність і функції домогосподарства як суб'єкта ринкових відносин. *Державне управління: теорія та практика*. 2016. № 1. С. 84–94.
45. Василькевич Л. О. Соціально-економічна природа поведінки споживачів на ринку товарів і послуг. *Ефективна економіка*. 2011. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=621>. (дата звернення 13.03.2017).
46. Ватаманюк О. З. Визначники особистих заощаджень в економіці України. *Фінанси України*. 2007. № 1. С. 75–83.
47. Вдовиченко А. М. Фінансовий потенціал населення: нові можливості інноваційного розвитку економіки України: монографія. Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2012. 225 с.
48. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму. Київ: Основи, 1994. 261 с.
49. Витрати і ресурси домогосподарств України (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
50. Вітлінський В. В., Верчено П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком. Київ: КНЕУ, 2000. 292 с.
51. Вольчик В., Зотова Т. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов. *TERRA ECONOMICUS*. 2010. Т. 8. № 4. С. 62–67.
52. Воробйов Ю. М., Ворошило В. В. Фінанси домашніх господарств у фінансовій системі держави: монографія. Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2013. 232 с.
53. Вплив коронавірусної кризи на бідність: перші наслідки для України / Л. М. Черенько, С. В. Полякова, В. С. Шишкін, А. Г. Реут, О. А. Васильєв, Ю. Л. Когатько, В. С. Заяць, Ю. А. Клименко, Т. В. Новосільська; Нац. акад. наук. Укр., Ін-т демогр. та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи. Київ, 2020. URL: https://www.idss.org.ua/arhiv/poverty_forecast.pdf.

54. Галишнікова Е. В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить. *Финансовый журнал*. 2012. № 2. С. 133–140.
55. Гвоздик Н. М. Формування ефективних інвестицій у людський капітал на підприємствах: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2013. 232 с.
56. Гвоздик Н. М. Інвестування в людський капітал як чинник підвищення продуктивності праці. *Проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 42–48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_2_7. (дата звернення 20.12.2020).
57. Гвоздик Н. М. Макроекономічні умови ефективності інвестицій у людський капітал. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Серія «Економічні науки». 2010. № 4 (1). С. 94–99. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2010_4%281%29__21. (дата звернення 18.11.2019).
58. Глущенко В. В., Глущенко И. И. Разработка управленческого решения. Прогнозирование-планирование. Теория проектирования экспериментов. Железнодорожный: ООО НПЦ «Крылья», 2000. 400 с.
59. Гнеушева В. О. Домогосподарство як суб'єкт фінансових відносин. *Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна*. Дніпропетровськ: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту заліз. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2010. Вип. 34. С. 266–269.
60. Гнеушева В. О. Фінансові ресурси домогосподарств в ринкових умовах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Класичний приватний університет. Чернігів, 2014. 24 с.
61. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. (дата звернення 15.12.2016).
62. Грималюк А. В. Невизначеність та економічний розвиток. *Економіка України*. 2016. № 9. С. 19–30.
63. Грицанов А. А., Абушенко В. Л., Евелькин Г. М., Соколова Г. Н., Терещенко О. В. Социология: энциклопедия. – Минск: Книжный Дом, 2003. 1312 с.

64. Гупаловська М. Б. Ощадно-інвестиційна поведінка як складник фінансової поведінки домогосподарств. *Гроші, фінанси і кредит*. 2018. № 18. С. 714–719. DOI: 10.32782/2524-0072/2018-18-100.
65. Данілов О. Д., Серебрянський Д. М. Фінанси у запитаннях і відповідях. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: КНТ, 2008. 523 с.
66. Данько Н. И., Довгаль Г. В. Обоснование хозяйственных решений и оценивание рисков. Харьков: Изд-во НУА, 2010. 192 с.
67. Дедков В. Н. Формирование инвестиционного поведения хозяйственного субъекта. *Теория и практика общественного развития*. 2011. № 8. С. 319–320.
68. Дейнека О. С. Экономическая психология. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 160 с.
69. Джерасад С. С. Інвестиційна поведінка суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна. Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2005. 13 с.
70. Дорош В. Ю., Чепель К. С. Фінансова поведінка домогосподарств в ринкових умовах господарювання. *Економічні науки: збірник наукових праць*. Серія «Облік і фінанси». Луцьк: Луцький національний технічний університет, 2012. Вип. 9 (33). Ч. 1. С. 361–371.
71. Доходи та витрати населення по регіонах України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
72. Економічна теорія: політекономія; за ред. В. Д. Базилевича. 9-те вид., доп. Київ: Знання, 2014. 710 с.
73. Еникеев Ш. И., Кашеварова Э. Р. Эволюция форм экономического поведения хозяйствующих субъектов: институциональный аспект. *Актуальные проблемы экономики и права*. 2009. № 4. С. 136–139.
74. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2002. № 2. С. 167.

75. Житлові умови населення: чинники, сучасний стан і політика регулювання / Л. М. Черенько, С. В. Полякова, В. С. Шишкін, В. С. Заяць, Ю. Л. Когатько, О. А. Васильєв, А. Г. Реут, Ю. А. Клименко, Т. В. Новосільська; Нац. акад. наук. Укр., Ін-т демогр. та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи. Київ, 2020. URL: https://www.idss.org.ua/arhiv/living_conditions.pdf. (дата звернення 10.01.2021).

76. Завадський Й. С., Осовська Г. В., Юркевич О. О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. 356 с.

77. Заволока Ю. Якісна характеристика типів інвестиційної поведінки у трансформаційній економіці. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 5. С. 259–263.

78. Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека: пер. с нем. Ю. Н. Давидов, В. В. Сапов. Москва: Наука, 1994. 443 с.

79. Иванова Н. А. Теоретические подходы к исследованию домохозяйства как экономического субъекта. *Вестник ОГУ*. 2011. № 13 (132). С. 197–201.

80. Изучение особенностей и закономерностей экономического поведения субъектов хозяйственной деятельности. Отчет о работе Учебно-научного центра исследования проблем делового общения, деловой этики и экономической психологии. ФЦП «Интеграция», проект 2.1 А-0149. Санкт-Петербург: СПбГУЭФ, 2002. 118 с.

81. Индекс инфляции 2019 в Украине. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/>. (дата обращения 31.07.2019).

82. История мысли. *Экономика. Институциональная экономика*. URL: <http://institutional.narod.ru>. (дата обращения 30.06.2018).

83. История экономической мысли / под ред. В. В. Круглова, Е. В. Балахоновой. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 240 с.

84. Іващенко М. В. Інвестиційна поведінка українських домогосподарств: інституціональний аспект. *Вестник НТУ «ХПИ»*. 2010. № 64. С. 3–7.

85. Индекс споживчих настроїв у грудні 2019 року зріс на 0,5 п. і становить 92,2. URL: <https://sapiens.com.ua/ua/publication-single-page?id=106>. (дата звернення 05.04.2020).

86. Індекс споживчих настроїв у грудні 2020 року стабільний та становить 65,9. URL: <https://sapiens.com.ua/ua/publication-single-page?id=143>. (дата звернення 20.12.2020).

87. Індекс споживчих настроїв у січні 2019 року підвищився до 65,7. URL: <https://sapiens.com.ua/ua/publication-single-page?id=58>. (дата звернення 17.02.2020).

88. Канеман Д. Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики. *Психологический журнал*. 2006. Т. 27. № 2. С. 5–28.

89. Канеман Д., Соловик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков: Изд-во Институт прикладной психологии «Гуманитарный центр», 2005. 632 с.

90. Капелюшников Р. И. Поведенческая экономика и новый патернализм. *Полит.ру*. URL: <http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism>. (дата звернення 17.01.2019).

91. Капустина Е. И. Экономическое поведение домашних хозяйств при формировании сбережений: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Восточно-Сибирский государственный технический университет. Улан-Удэ, 2007. 11 с.

92. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. Москва: Экономика, 1993. 543 с.

93. Кізима Т. Домогосподарство як елемент економічної системи: сутність, еволюція та функції в умовах ринку. *Вісник THEU*. 2008. № 3. С. 22–36.

94. Кізима Т. О. Домогосподарство як інституційна економічна одиниця та суб'єкт фінансових відносин. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nznuoa/ekonomika/2008_10_2.pdf. (дата звернення 17.03.2018).

95. Кізима Т. О. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, класифікація, чинники впливу. *Світ фінансів*. 2011. № 4. С. 19–26.

96. Ковалюк О. М., Лех Г. А., Реверчук С. К. Сімейні господарства України: принципи, механізми, перспективи / за ред. д-ра экон. наук, проф. С. К. Реверчука. Київ: Атіка, 2002. 176 с.

97. Ковтун О. А. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, структура та класифікація. *Бізнес Інформ*. 2013. № 9. С. 280–286.
98. Козлова И. Н. Инвестиционная деятельность в условиях рыночной экономики. *Вісник Харківського університету. Серія «Актуальні проблеми сучасної науки в дослідженнях молодих вчених м. Харкова»*. 2000. № 456. Ч. 1. С.148–151.
99. Козлова И. Н. Оценка инвестиционных проектов в условиях неопределенности и риска. *Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. Серия «Экономические науки»*. 2000. Вып. 26. С. 122–125.
100. Козлова И. Н. Правила и критерии принятия решений в ситуации риска. *Сучасні проблеми розвитку виробництва: збірник матеріалів Четвертої науково-практичної конференції молодих економістів*. Харків: Модель Всесвіту, 2000. С. 33–35.
101. Козлова И. Н. Разработка решений в условиях неопределенности. *Технічний прогрес та ефективність виробництва: Вісник Харківського державного політехнічного університету: збірка наукових праць*. 2000. Вип. 122. Ч. 2. С. 205–207.
102. Козлова І. М. Аналіз сучасних інвестиційних процесів в Україні. *Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (14 листопада 2019 року)*. 2019. С. 179–183.
103. Козлова І. М. Визначення сутності поняття «економічна поведінка» суб'єктів господарювання. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 24-25 березня 2016 року)*. 2016. С. 54–57.
104. Козлова І. М. Еволюція підходів до визначення сутності економічної поведінки суб'єктів господарювання. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 18-19 березня 2019 року)*. 2019. С. 66–69.

105. Козлова І. М. Інвестиційна поведінка домогосподарств на макро- та мезорівні. *East European Science Journal*. 2021. № 1 (65). Vol. 4. Pp. 37–43.
106. Козлова І. М. Інвестиційна поведінка домогосподарств. *Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles*. Coventry, United Kingdom: Agenda Publishing House, 2016. Pp. 28–32.
107. Козлова І. М. Методи урахування невизначеності при розробці та впровадженні інвестиційного проекту. *Наука і освіта 2005*: матеріали VIII міжнародної науково-практичної конференції. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. Т. 75. Інвестиційна діяльність та фондові ринки. С. 41–43.
108. Козлова І. М. Огляд сучасного інвестиційного клімату в Україні та заходи щодо сприяння інвестиційній діяльності. *Технічний прогрес та ефективність виробництва: Вісник Харківського державного політехнічного університету*: збірка наукових праць. 2000. Вип. 107. С. 3–7.
109. Козлова І. М. Підходи щодо аналізу поведінки домогосподарств. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 26-27 березня 2015 року). 2015. С. 76–79.
110. Козлова І. М. Поняття невизначеності під час формування інвестиційної поведінки домогосподарств. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2020. № 6 (146). С. 97–101.
111. Козлова І. М., Потьомкін С. К. Вплив підвищення мінімальної заробітної плати на стимулювання персоналу та економічну активність домогосподарств. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 30-31 березня 2017 року). 2017. С. 84–86.
112. Компанієць В. В. Економічна психологія. Харків: УкрДАЗТ, 2012. Ч. 2. 90 с.
113. Копитко М. І. Невизначеність як властивість середовища функціонування промислових підприємств. *Економічний аналіз*: збірник наукових праць. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського

національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Т. 17. № 2. С. 61–68.

114. Корнилова Т. В. Диагностика «личностных факторов» принятия решений. *Вопросы психологии*. 1994. № 6. С. 99–109.

115. Корнієвський О. Громадянське суспільство в умовах пандемії коронавірусу COVID-19: виклики та перспективи розвитку. URL: <https://niss.gov.ua/news/statti/gromadyanske-suspilstvo-v-umovakh-pandemii-koronavirusu-covid-19-vikliki-ta-perspektivi>. (дата звернення 11.01.2021).

116. Корчева В. І., Крючкова Н. В. Концепція невизначеності в сучасній економічній теорії. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2015. Вип. 5. С. 73–77.

117. Корчева В. Концепція невизначеності в економічній науці. *Вісник КНТЕУ*. 2016. № 1. С. 41–53.

118. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.

119. Кошеварова Э. Р. Экономическое поведение хозяйствующих субъектов: антология подходов. *Проблемы современной экономики*. 008. № 3 (27). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2079>. (дата звернення 17.07.2018).

120. Кравченко В. В., Чунихина Т. С. Основные направления инвестиционной деятельности домохозяйств в национальной экономике. *Економічний простір*. 2008. №16. С. 27–32.

121. Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. Основи економічної теорії. Київ: Атіка, 2001. 344 с.

122. Ксенофонт. Сократические сочинения. Киропедия. Москва: ООО «Издательство АСТ»: «Ладомир», 2003. 757 с.

123. Кузик О. В. Макроекономічний аналіз поведінки домогосподарств в економіці України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2011. 24 с.

124. Кузьмин Е.А. Неопределенность в экономике: понятия и положения. *Вопросы управления*. 2012. URL: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2012/04/10/>. (дата обращения 29.07.2019).
125. Кулагин О. А. Принятие решений в организациях. Санкт-Петербург: Изд. дом «Сентябрь», 2001. 148 с.
126. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. Москва: Дело, 1993. 224 с.
127. Лепейко Т. И., Козлова И. Н. Категорийный аппарат описания неопределенности и факторы, ее вызывающие. *Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць*. Дніпропетровськ. 2005. Вип. 200. Т. 1. С. 168–173.
128. Лепейко Т. І., Козлова І. М. Аналіз інвестиційної поведінки домогосподарств на мікрорівні. *Бізнес Інформ*. 2017. № 10. С. 246–251.
129. Лепейко Т. І., Козлова І. М. Фактори впливу на інвестиційну поведінку домогосподарств в умовах невизначеності. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Т. 5. № 4. С. 238–246.
130. Ложкін Г. В., Спасенніков В. В., Комаровська В. Л. Економічна психологія. Київ: ВД «Професіонал», 2004. 304 с.
131. Ломачинська І. А. Оптимізація фінансової поведінки домогосподарств у трансформаційній економіці України. *Економічний простір*. 2011. № 49. С. 141–149.
132. Лопушняк Г. С. Державна соціальна політика як передумова економічного розвитку України: монографія. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. 372 с.
133. Лопушняк Г. С. Соціальна ефективність інвестиційної політики. *Треті наукові читання пам'яті С. І. Юрія: збірник наукових праць* (м. Тернопіль, 28 листопада 2017 року) / редкол.: В. П. Горин, О. Ю. Мелих; відп. за вип. О. П. Кириленко. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. С. 66–70.
134. Лопушняк Г. С., Лободіна Г. С. Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку охорони здоров'я. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 11. С. 46–55.

135. Лопушняк Г. Соціальна складова інвестиційної політики України. *Науковий вісник «Демократичне врядування»*. 2010. Вип. 5. URL: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik5/fail/+Lopushnjak.pdf. (дата звернення 18.12.2020).
136. Мазная Е. А. Домашнее хозяйство в системе экономических отношений общества: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Самарский государственный университет. Самара, 2006. 22 с.
137. Максименко С. Д. Теория неопределенности. URL: http://professor-maksymenko.narod.ru/Tvory/Statya_-_Teoriya_neopredelyonnosti.htm. (дата обращения 29.09.2017).
138. Максимцев И. А., Локшина Э. Х., Бахрах О. А. Экономическое поведение и коррупция. *Психология в экономике и управлении*. 2010. № 2. С. 24–32.
139. Мамаева Л. Н. Институциональная экономика. Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009. 320 с.
140. Марец О. Р. Домогосподарство в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.01.01 / Львівський національний університет ім. І. Франка. Львів, 2004. 24 с.
141. Маршавін Ю. М. Модернізація державної політики ринку праці як фактор подолання соціальноекономічної кризи в Україні. *Social and Labour Relations: Theory and Practice*. 2019. Vol. 9. Issue 1. Pp. 37–49.
142. Матвієнко В. Я. Прогностика. Київ: Українські пропілеї, 2000. 484 с.
143. Маховикова Г. А., Кантор В. Е. Инвестиционный процесс на предприятии. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 275 с.
144. Мельник Ю. В. Оцінка особистістю життєвої ситуації як невизначеної в різних сферах її життєдіяльності. *Psychological journal*. 2019. Vol. 5. Issue 11. Pp. 191–202. DOI: <https://doi.org/10.31108/1.2019.5.11.13>.
145. Методологічні пояснення вибіркового обстеження умов життя домогосподарств. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 03.11.2020).

146. Мироненко О. В. Домашние хозяйства в системе социально-трудовых отношений: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Дальневосточный государственный университет путей сообщения. Хабаровск, 2008. 20 с.
147. Мікроекономіка / за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання, 2007. 677 с.
148. Мішура В. Б., Пономарьова Л. М., Наріжна Л. Д., Хижняк А. О. Порівняльний аналіз еволюції поглядів на природу та роль домогосподарств. *Вісник ДДМА*. 2007. № 2Е (10). С. 101–105.
149. Модель управления социальными факторами экономического поведения населения региона / А. В. Пацула, Н. Н. Колесник, А. А. Сотников, И. В. Сухинин. URL: <http://www.science-kaluga.ru/books/?content=article&id=526>. (дата обращения 13.06.2017).
150. Можайкина Н. В. Социально-экономическая сущность категории домохозяйства. *Вісник Міжнародного слов'янського університету*. 2008. № 1. С. 88–92.
151. Москвін Б. Ю. Визначення сутності поняття «поведінка підприємств» на ринку корпоративного контролю України. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. Т. 2. № 2. С. 178–182.
152. Мочерний С. В. Політична економія. Київ: Знання-Прес, 2002. 687 с.
153. Муравьев А. И. Заметки к теории экономической психологии: монография. Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. 146 с.
154. Мясенко В. В. Психологічна структура фінансової поведінки молоді. *Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина української держави: збірник наукових праць / статті за заг. ред. М. М. Слюсаревського*. Київ: Міленіум, 2007. Вип. 5-6. С. 300–308.
155. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. Москва: Дело, 2003. 360 с.
156. Норкотт Д. Принятие инвестиционных решений: пер. с англ. под ред. А. Н. Шохина. Москва: Биржи и банки, ЮНИТИ, 2007. 247 с.

157. Нэсбитт Д., Эбурдин П. Что нас ждет в 90-е годы. Мегатенденции: Год 2000. Десять новых направлений на 90-е годы; пер. с англ. Москва: Республика, 1992. 415 с.
158. Общая социология / под общ. ред. проф. А. Г. Эфендиева. Москва: ИНФРА-М, 2000. 654 с.
159. Олейник А. Н. Институциональная экономика. Серия «Высшее образование». Москва: ИНФРА-М, 2002. 416 с.
160. Орлова М. А. Неопределенность экономической среды и бизнес-риски в условиях глобализации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова». Москва, 2010. 20 с.
161. Оуэн Р.: английский социалист-утопист. *Научно-образовательный портал: originweb.info*. URL: <http://www.originweb.info/persons/scientist/england/owen.html>.
162. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
163. П'ятницький Д. В. Бінарні моделі поведінки населення в період фінансової нестабільності. *Економіка і прогнозування*. 2014. № 2. С. 137–148.
164. Петінова О. Б. Економічна поведінка: до питання експлікації поняття. *Грані: науково-теоретичний альманах*. 2018. Т. 21. № 2. С. 60–65.
165. Петровська Т. Соціально-психологічні фактори економічної поведінки. *Соціальна психологія*. 2004. № 4 (6). С. 23–35.
166. Політична економія / В. Г. Федоренко, О. М. Діденко, М. М. Ружемський, О. Ф. Іткін; за наук. ред. докт. экон. наук, проф. В. Г. Федоренка. Київ: Алерта, 2008. 478 с.
167. Полякова С. В. Територіальна диспропорційність рівня життя населення: теоретичні аспекти дослідження. *Демографія та соціальна економіка*. 2014. № 2 (22). С. 198–207.

168. Попов М. В. Домашнее хозяйство: эволюционно-функциональный поход: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Волгоградский государственный технический университет. Волгоград, 2003. 24 с.

169. Попова И. Ценностные представления и «парадоксы» самосознания. *Социологические исследования*. 1999. № 4. С. 29–36.

170. Потёмкин С. К., Козлова И. Н. Многофункциональная подготовка персонала как фактор влияния на инвестиционную деятельность хозяйствующих субъектов. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 30-31 березня 2017 року)*. 2017. С. 198–200.

171. Потьомкін С. К., Козлова І. М. Аналіз структури доходів та витрат домогосподарств. *Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове видання*. 2016. № 13. С. 172–179.

172. Про всеукраїнський перепис населення: Закон України від 19.10.2000 р. № 2058-III. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2000. № 51-52. Ст. 446.

173. Про затвердження Програми розвитку системи національних рахунків на період до 2010 року: постанова КМ України від 07.04.2003 р. № 475. URL: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkov-zakonodavstvo/zakoni-ukraini/arhiv-postanov-kabinetu-mi/postanovi-km-ukraini-za-2003-/29676.html>. (дата звернення 30.10.2019).

174. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15.07.1999 р. № 966-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14>. (дата звернення 31.07.2019).

175. Прожитковий мінімум в Україні 2019. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin/>. (дата звернення 31.07.2019).

176. Пустовійт Р. Ф. Інституціональні засади зміни економічної парадигми на сучасному етапі. *Фінансовий простір*. 2012. № 3 (7). С. 18–25.

177. Пухир С. Т. Індекс інклюзивного розвитку регіону – новий підхід до оцінювання рівня соціально-економічного розвитку територій. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019. Вип. 5 (139). С. 20–25.
178. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2011. 512 с.
179. Рамський А. Ю. Економічна сутність мотиваційної передумови інвестування домогосподарствами. *Ефективна економіка*. 2015. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3736>. (дата звернення 21.08.2018).
180. Рамський А. Ю. Фінанси домогосподарств і їх роль у забезпеченні попиту та пропозиції на ринку інвестицій. *Бізнес Інформ*. 2013. № 12. С. 136–144.
181. Рач Д. В. Особливості прийняття рішень та поведінки особистості в умовах невизначеності, небезпеки та ризику як феномену пізнання. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2015. № 2 (54). С. 116–112.
182. Реймерс Н. Ф. Экология (теории, законы, правила принципы и гипотезы). Москва: Журнал «Россия Молодая», 1994. 367 с.
183. Решетило В. П., Федотова Ю. В.. Аналіз невизначеності як категорії економічної науки. *Економіка та суспільство*. 2016. № 3. С. 13–16.
184. Рішняк І. В. Системний аналіз категорій ризику та невизначеності. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2003. № 489: Інформаційні системи та мережі. С. 263–275.
185. Розенберг Д. М. Бизнес и менеджмент. Терминологический словарь. Москва: ИНФРА-М, 1997. 464 с.
186. Розміри прожиткового мінімуму в Україні. URL: <https://services.dtkt.ua/catalogues/indexes/1>. (дата звернення 04.01.2021).
187. Саати Т. Принятие решений: метод анализа иерархий: пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. Москва: Радио и связь, 1993. 278 с.
188. Самуэльсон П. Экономика: в сокр. пер. с англ. Севастополь: «Ахтиар», 1995. 384 с.

189. Сеньйор Б. М., Нассау У. 100 великих економістів до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. Санкт-Петербург: Економікус, 2008. С. 266–268.

190. Сергиенко А. М. Види і форми економічного поведіння росіян в період реформ: теоретичні підходи і досвід регіонального дослідження. *Ізвестия Алтайського державного університету*. 2002. № 2. С. 27–32.

191. Середня заробітна плата за регіонами за місяць. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/reg_zp_m/reg_zpm_u/arh_zpm_u.htm. (дата звернення 31.12.2020).

192. Скибіна А. С. Некоторые аспекты методологии исследования доходов домашних хозяйств. URL: http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vcpi/TPtEV/2009_5/5_2009/15_Skibina.pdf. (дата звернення 31.05.2020).

193. Скібіна А. С. Динаміка, тенденції й системність формування доходів домашніх господарств в умовах трансформації економіки в Україні. URL: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2009_11/190-199.pdf. (дата звернення 17.10.2019).

194. Скриньковський Р. М., Цибульський Ю. І. Витрати домогосподарств України: змістовно-сутнісні та інформаційно-аналітичні аспекти. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 1. С. 38–42.

195. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй: пер. О. Васильєвої, М. Межевікіної, А. Малівського. Київ: Port-Royal, 2001. 594 с.

196. Соколовська М. І. Споживання як форма соціально-економічної поведінки індивіда. *Славута*. 2011. № 4-5. URL: <http://slavutajournal.com.ua/archiv-nomeriv/slavuta-vipusk-4-5-2011/spozhivannya-yak-forma-socialno-ekonomichnoï-povedinki-individa>. (дата звернення 27.04.2019).

197. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко та ін.; під ред. Б. М. Данилишин. 2-ге вид., доп. і перероб. Черкаси: Брама-Україна, 2006. 619 с.

198. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України.
URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/gdn/sdh/arh_sdn.html.
199. Соціально-трудові відносини: проблеми науки та практики: монографія / С. І. Бандур, Т. А. Костишина, О. О. Нестуля та ін.; за ред. Т. А. Костишиної. Полтава: ПУЕТ, 2020. 695 с.
200. Соціологічна енциклопедія / за ред. В. Г. Городяненко. Київ: Академвидав, 2008. 456 с.
201. Станкевич Ю. Ю. Домогосподарство в ринковій економічній системі та його відображення у світовій економічній думці XX століття : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. К., 2010. 19 с.
202. Станкевич Ю. Ю. Соціальні аспекти функціонування вітчизняного домогосподарства як суб'єкта ринкової економічної системи. *Економіка*. 2010. № 3. С. 104–111.
203. Староверова Г. С., Медведєв А. Ю., Сорокіна І. В. Економічна оцінка інвестицій. Київ: КНОРУС, 2006. 312 с.
204. Степанова Л. В., Тужилкіна О. В. Основні тенденції змін соціально-трудова відносин в Україні в сучасних соціально-економічних умовах. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2020. № 2 (98). С. 35–41. URL: <http://www.journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/view/1649> (дата звернення 20.11.2020).
205. Структура сукупних витрат у 2010–2019 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
206. Структура сукупних ресурсів домогосподарств. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
207. Таблица критических значений корреляции Пирсона. Математическая статистика для психологов. URL: <https://statpsy.ru/pearson/tablica-pirsona/>.
208. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать = Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. Москва: Эксмо, 2017. 368 с.

209. Талер Р., Кейс С. Архитектура выбора = Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. Москва: «Манн, Иванов и Фербер», 2017. 240 с.
210. Тарасюк Г. М., Поліщук Д. І. Управління підприємницькими ризиками в процесі обґрунтування господарських рішень. *Вісник ЖДТУ*. 2015. № 1 (71). С. 127–132.
211. Тебекин А. В. Методы принятия управленческих решений. Москва: Юрайт, 2014. 572 с.
212. Ткачова И. А. Институциональный подход к трактовке поведения экономических субъектов в процессе принятия хозяйственных решений. *Актуальные вопросы экономических наук*. 2014. № 38. С. 15–20.
213. Фатихов А. И. Финансовое поведение социальных групп населения крупного города в современном российском обществе: автореф. дис. ... канд. социол. наук: 22.00.04 / Восточная экономико-юридическая гуманитарная академия. Уфа, 2011. 25 с.
214. Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку України: монографія / за ред. В. Г. Дем'янишина. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 464 с.
215. Фостолович В. А., Кудлаєнко В. О. Вплив невизначеності на стійкість економічних суб'єктів. *Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал*. 2013. № 7 (45). С. 317–320.
216. Франк Р. Х. Микроэкономика и поведение. – Москва: ИНФРА-М, 2000. 696 с.
217. Хайлбронер Р. Л. Экономическая теория как универсальная наука. *THESIS*. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 41–55.
218. Характеристика домогосподарств. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 31.07.2019).
219. Харрис Л. Денежная теория: пер. с англ.; общ. ред. и вступ. ст. В. М. Усоскина. Москва: Прогресс, 1990. 750 с.
220. Хейне П. Экономический образ мышления. Москва: Катаксия, 1997. 704 с.

221. Ходжсон Дж. Правила, привычки и экономическое поведение. *Вопросы экономики*. 2000. № 1. С. 48–73.
222. Холина А. Г. Управление предприятием в условиях неопределённости. *Проблемы управления производственно-экономической деятельностью субъектов хозяйствования*: материалы III Всеукраинской научной конференции студентов. URL: <http://ea.donntu.edu.ua/handle/123456789/20319>. (дата обращения 26.07.2019).
223. Шабунова А. А., Белехова Г. В. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты: препринт. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. 134 с.
224. Шаульська Л. В., Дороніна О. А., Якімова Н. С. Забезпечення розвитку інноваційних видів зайнятості з урахуванням поведінкових моделей суб'єктів ринку праці. *Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки»*. 2019. № 6 (141). С. 156–165.
225. Шибасєва Н. В. Особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / Харківський національний автомобільно-дорожній університет. Харків, 2002. 20 с.
226. Шибасєва Н. В., Батюк Л. А. Структура економічної поведінки домогосподарств. *Вісник ХНТУСХ ім. Петра Василенка*. 2012. № 127. С. 287–293.
227. Щекин Г. Всеобщие социальные законы. *Персонал*. 2005. № 4. С. 62–67.
228. Экономика / под ред. д-ра екон. наук, проф. А. С. Булатова. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: Экономистъ, 2004. 896 с.
229. Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы. *Материалы десятой всероссийской научно-практической конференции* / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А. Д. Карнышева. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2008. 395 с.
230. Экономическая социология / под ред. В. И. Верховина. Москва: ИМТ, 2006. 736 с.

231. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Часть первая. Домохозяйства в современной России: монография / под ред. докт. экон. наук, проф. Р. М. Нуреева. 2-е изд., исправл. и доп. Москва: Московский общественный научный фонд, 2003. 320 с.

232. Экономическое поведение. URL: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/ekonomicheskoe-povedenie.html>. (дата обращения 25.11.2016).

233. Яковицька Л. Конспект лекцій з дисципліни «Економічна психологія» за спеціальністю 053 «Психологія». URL: https://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/40561/3/04_Екон.Пс_КЛ.pdf. (дата звернення 21.09.2020).

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ***Статті у наукових фахових виданнях і виданнях, які включено до міжнародних наукометричних баз***

1. Козлова И. Н. Разработка решений в условиях неопределенности. *Технічний прогрес та ефективність виробництва: Вісник Харківського державного політехнічного університету: збірка наукових праць*. 2000. Вип. 122. Ч. 2. С. 205–207. (0,25 друк. арк.).
2. Козлова И. Н. Оценка инвестиционных проектов в условиях неопределенности и риска. *Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник*. Серия «Экономические науки». 2000. Вип. 26. С. 122–125. (0,25 друк. арк.).
3. Козлова И. Н. Инвестиционная деятельность в условиях рыночной экономики. *Вісник Харківського університету. Серія «Актуальні проблеми сучасної науки в дослідженнях молодих вчених м. Харкова»*. 2000. № 456. Ч. 1. С. 148–151. (0,25 друк. арк.).
4. Козлова І. М. Огляд сучасного інвестиційного клімату в Україні та заходи щодо сприяння інвестиційній діяльності. *Технічний прогрес та ефективність виробництва: Вісник Харківського державного політехнічного університету: збірка наукових праць*. 2000. Вип. 107. С. 3–7. (0,3 друк. арк.).
5. Лепейко Т. И., Козлова И. Н. Категорийный аппарат описания неопределенности и факторы, ее вызывающие. *Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць*. Дніпропетровськ, 2005. Вип. 200. Т. 1. С. 168–173. (0,44 друк. арк., особистий внесок: проведено морфологічний аналіз поняття «невизначеність» та проведено аналіз факторів впливу на невизначеність – 0,24).
6. Потьомкін С. К., Козлова І. М. Аналіз структури доходів та витрат домогосподарств. *Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове видання*. 2016. № 13. С. 172–179. (0,6 друк. арк., особистий внесок:

проведено економіко-статистичний аналіз доходів та витрат домогосподарств – 0,4).

7. Лепейко Т. І., Козлова І. М. Аналіз інвестиційної поведінки домогосподарств на мікрорівні. *Бізнес Інформ*. 2017. № 10. С. 246–251. (0,6 друк. арк., особистий внесок: обґрунтовано вибір анонімного опитування для аналізу інвестиційної поведінки домогосподарств; наведено результати проведеного опитування – 0,4). (РИНЦ, Index Copernicus).

8. Лепейко Т. І., Козлова І. М. Фактори впливу на інвестиційну поведінку домогосподарств в умовах невизначеності. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Т. 5. № 4. С. 238–246. (0,62 друк. арк., особистий внесок: визначено сутність поняття «інвестиційна поведінка домогосподарств»; проведено аналіз факторів, що впливають на інвестиційну поведінку домогосподарств – 0,4).

9. Козлова І. М. Поняття невизначеності під час формування інвестиційної поведінки домогосподарств. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2020. № 6 (146). С. 97–101. (0,68 друк. арк.). (Index Copernicus).

Статті у наукових періодичних виданнях інших держав

10. Козлова І. М. Інвестиційна поведінка домогосподарств. *Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles*. Coventry, United Kingdom: Agenda Publishing House, 2016. Pp. 28–32. (0,56 друк. арк.).

11. Козлова І. М. Інвестиційна поведінка домогосподарств на макро- та мезорівні. *East European Science Journal*. 2021. № 1 (65). Vol. 4. Pp. 37–43. (0,58 друк. арк.).

Матеріали конференцій

12. Козлова І. Н. Правила и критерии принятия решений в ситуации риска. *Сучасні проблеми розвитку виробництва: збірник матеріалів Четвертої науково-практичної конференції молодих економістів*. Харків: Модель Всесвіту, 2000. С. 33–35. (0,2 друк. арк.).

13. Козлова І. М. Методи урахування невизначеності при розробці та впровадженні інвестиційного проекту. *Наука і освіта 2005: матеріали*

VIII міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 7 – 21 лютого 2005 року). Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. Т. 75 «Інвестиційна діяльність та фондові ринки». С. 41–43. (0,2 друк. арк.).

14. Козлова І. М. Підходи щодо аналізу поведінки домогосподарств. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 26-27 березня 2015 року). Дніпропетровськ: Середняк Т. К., 2015. С. 76–79. (0,22 друк. арк.)

15. Козлова І. М. Визначення сутності поняття «економічна поведінка» суб'єктів господарювання. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 24-25 березня 2016 року). Харків: Видавництво НТМТ, 2016. С. 54–57. (0,2 друк. арк.).

16. Козлова І. М. Еволюція підходів до визначення сутності економічної поведінки суб'єктів господарювання. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків – м. Торунь, 18-19 березня 2019 року). Харків: ФОП Панов А.М., 2019. С. 66–69. (0,2 друк. арк.).

17. Козлова І. М. Аналіз сучасних інвестиційних процесів в Україні. *Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики*: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Харків 14 листопада 2019 року). Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. С. 179–183. (0,2 друк. арк.).

***Наукові праці, які додатково відображають
наукові результати дисертації***

18. Потёмкин С. К., Козлова И. Н. Многофункциональная подготовка персонала как фактор влияния на инвестиционную деятельность хозяйствующих субъектов. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 30-31 березня 2017 року). Харків: ФОП Панов А.М., 2017. С. 198–200. (0,24 друк. арк., особистий внесок: розроблено уніфікований підхід до визначення рівня заробітної плати – 0,12 друк. арк.).

19. Козлова І. М., Потьомкін С. К. Вплив підвищення мінімальної заробітної плати на стимулювання персоналу та економічну активність домогосподарств. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 30-31 березня 2017 року). Харків: ФОП Панов А.М., 2017. С. 84–86. (0,2 друк. арк., особистий внесок: проведено аналіз впливу підвищення заробітної плати на економічну активність домогосподарств – 0,1 друк. арк.).

Аналіз споживчих та неспоживчих витрат у регіонах України за 2017-2019 рр.

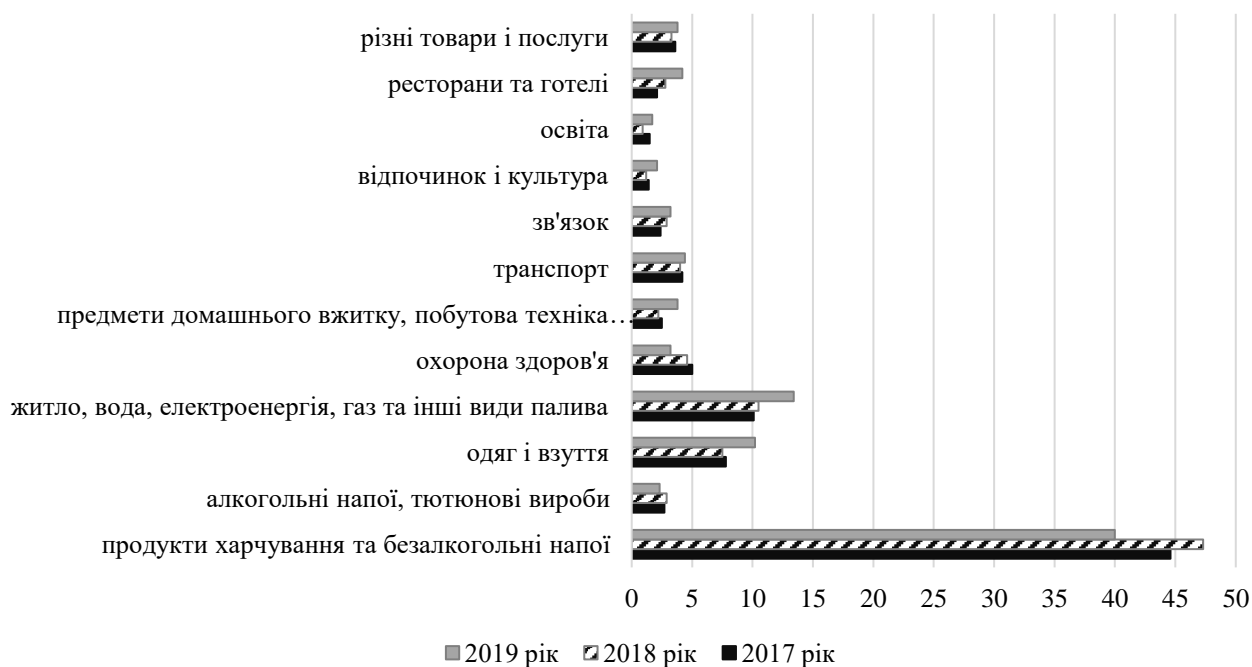


Рис. Б.1. Споживчі витрати домогосподарств у Вінницькій області

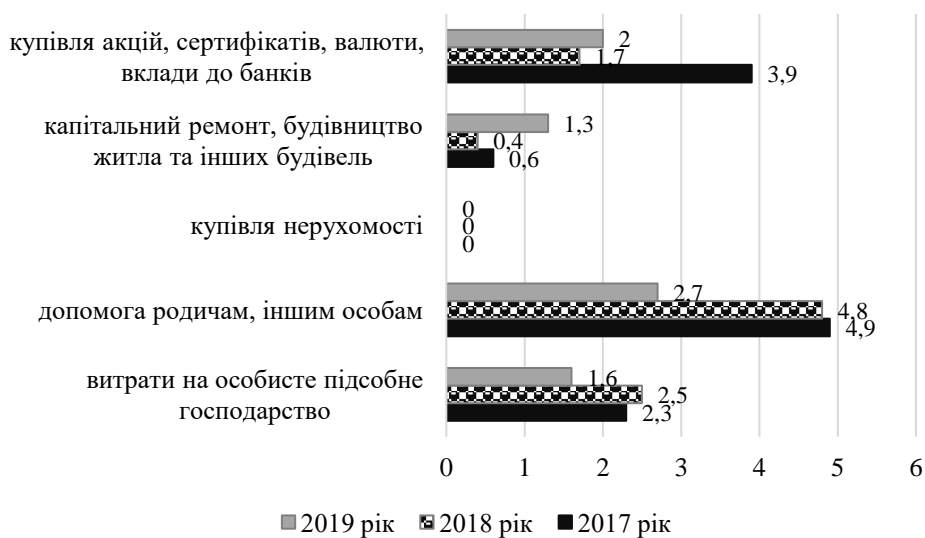


Рис. Б.2. Неспоживчі витрати домогосподарств у Вінницькій області

Продовження додатку Б

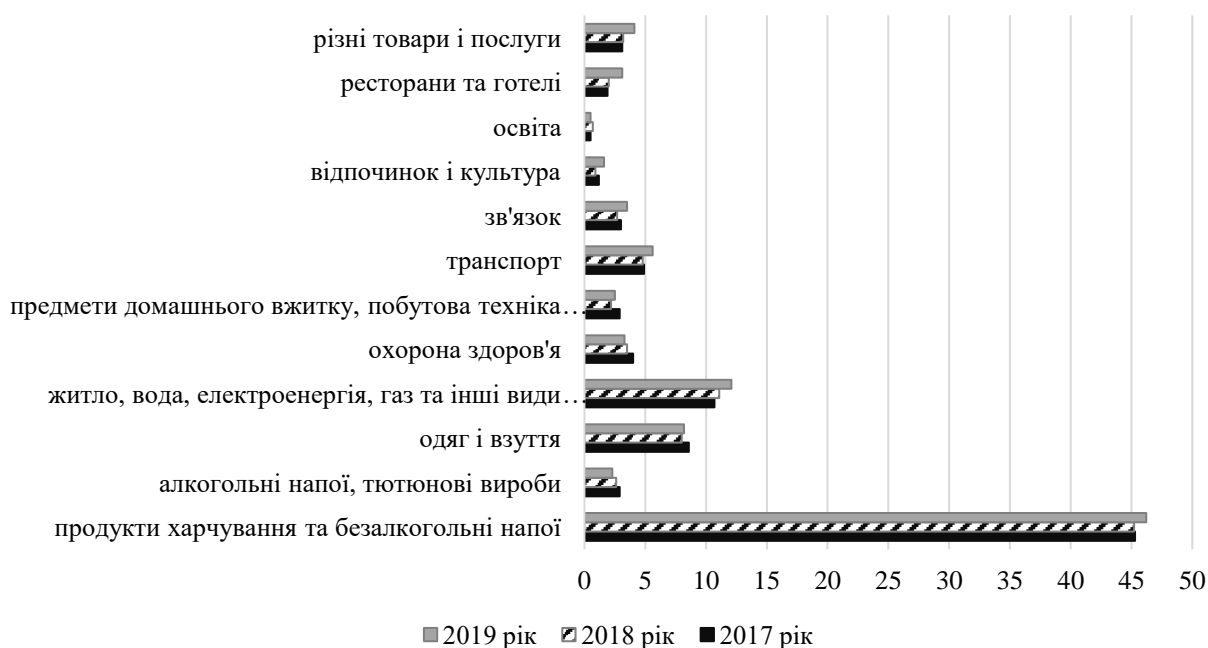


Рис. Б.3. Споживчі витрати домогосподарств у Волинській області

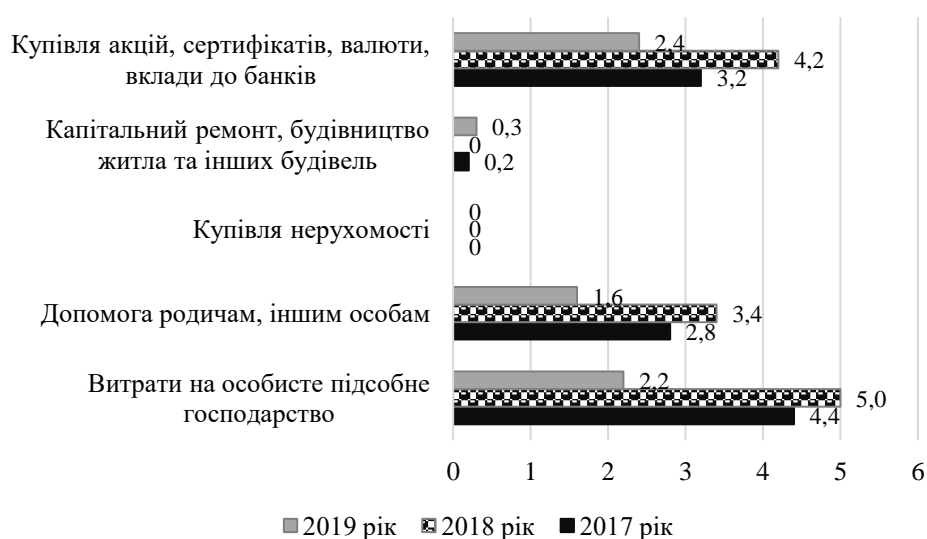


Рис. Б.4. Неспоживчі витрати домогосподарств у Волинській області

Продовження додатку Б

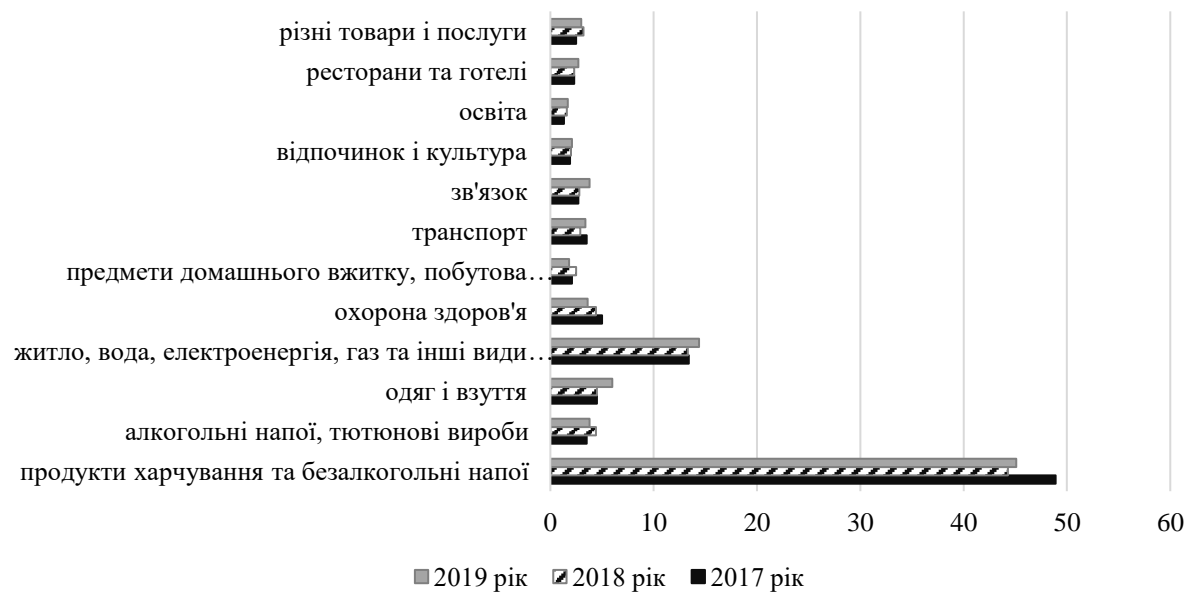


Рис. Б.5. Споживчі витрати домогосподарств у Дніпропетровській області

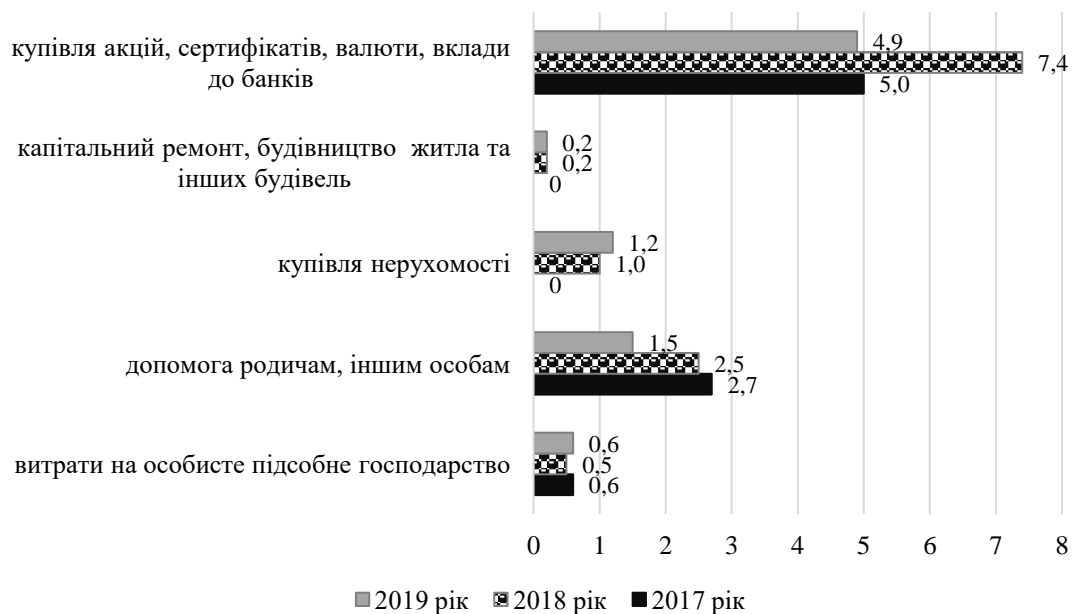


Рис. Б.6. Неспоживчі витрати домогосподарств у Дніпропетровській області

Продовження додатку Б

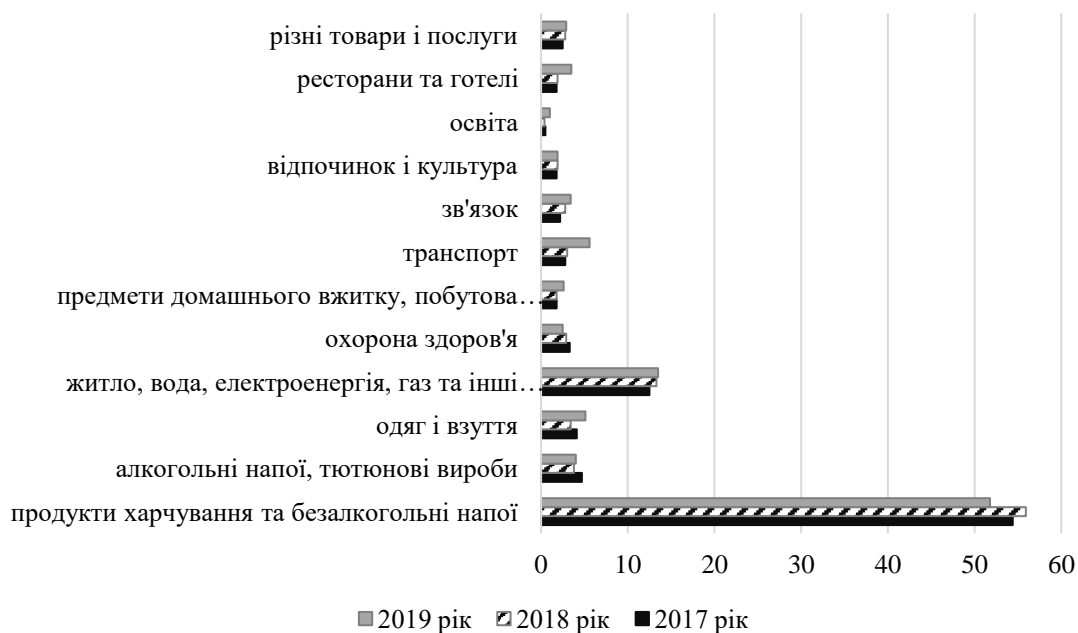


Рис. Б.7. Споживчі витрати домогосподарств у Донецькій області

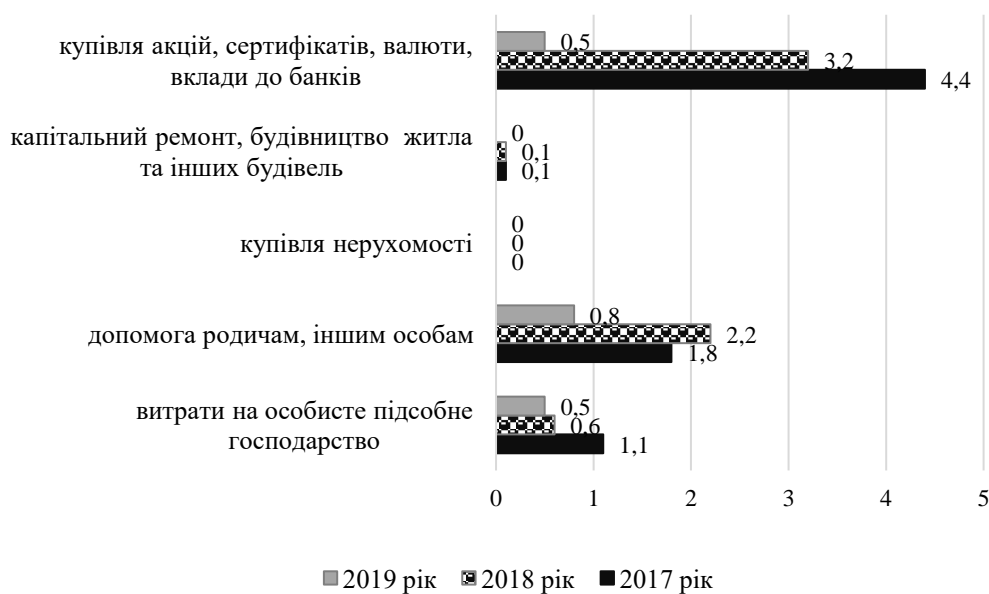


Рис. Б.8. Неспоживчі витрати домогосподарств у Донецькій області

Продовження додатку Б

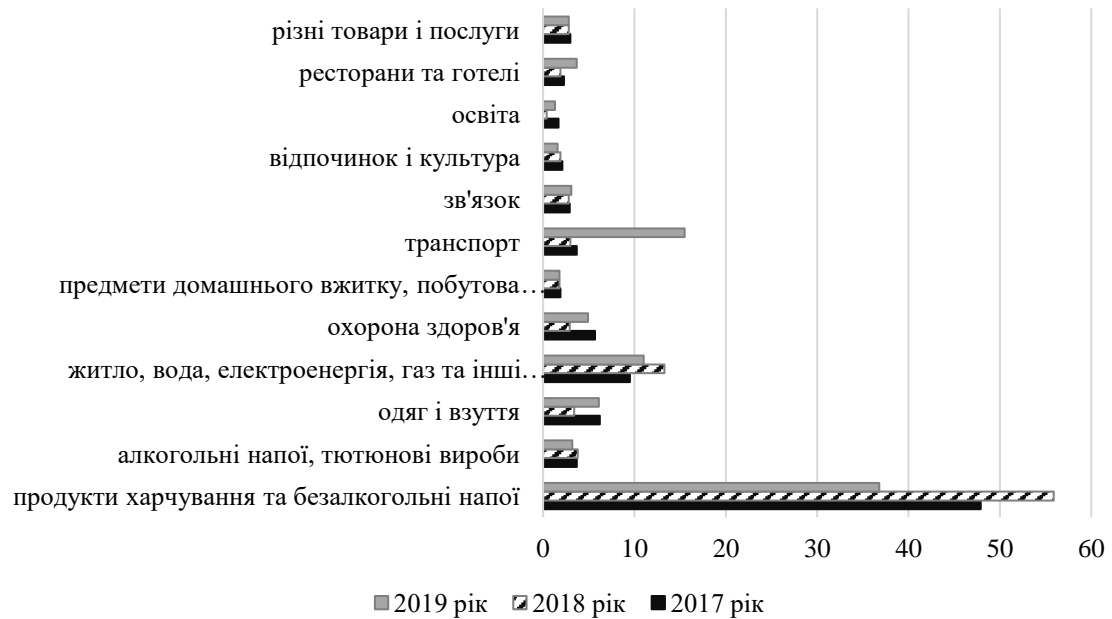


Рис. Б.9. Споживчі витрати домогосподарств у Житомирській області

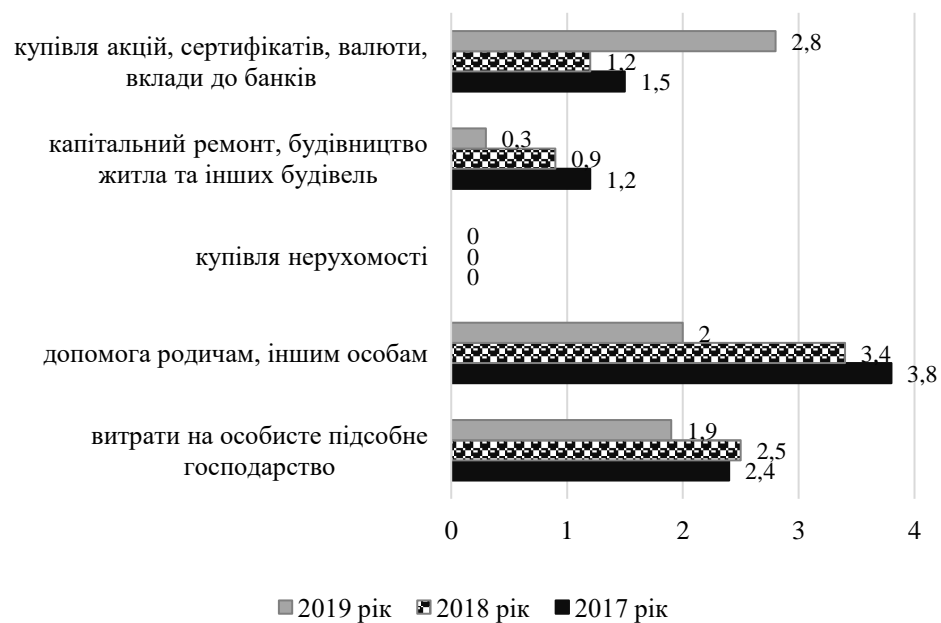


Рис. Б.10. Неспоживчі витрати домогосподарств у Житомирській області

Продовження додатку Б

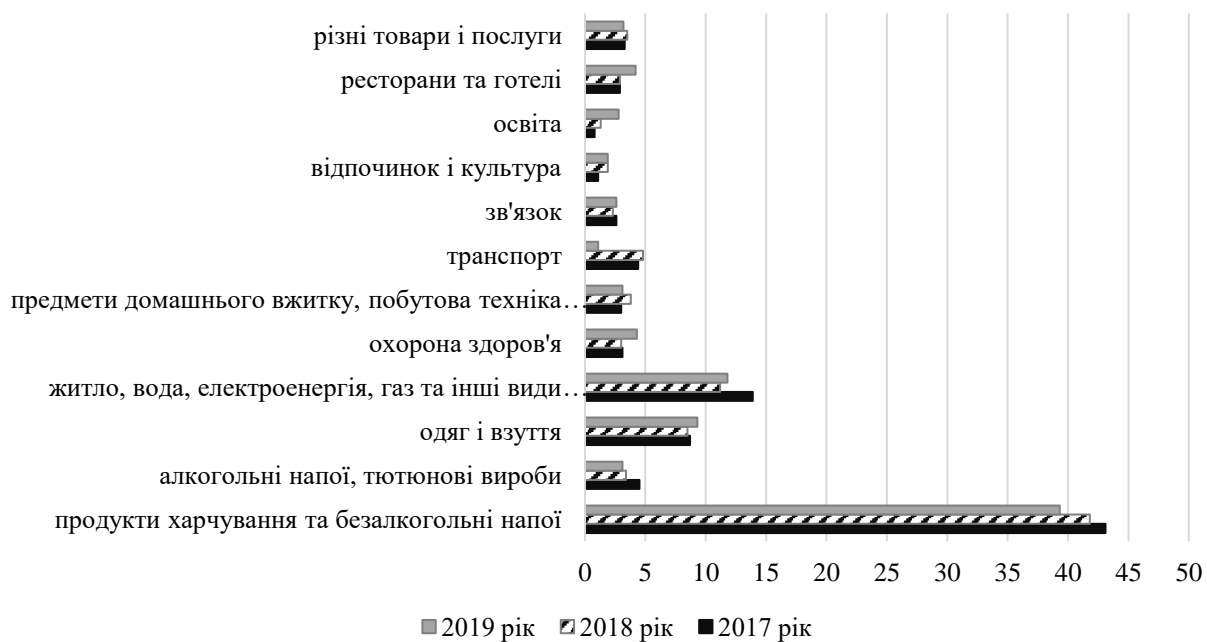


Рис. Б.11. Споживчі витрати домогосподарств у Закарпатській області

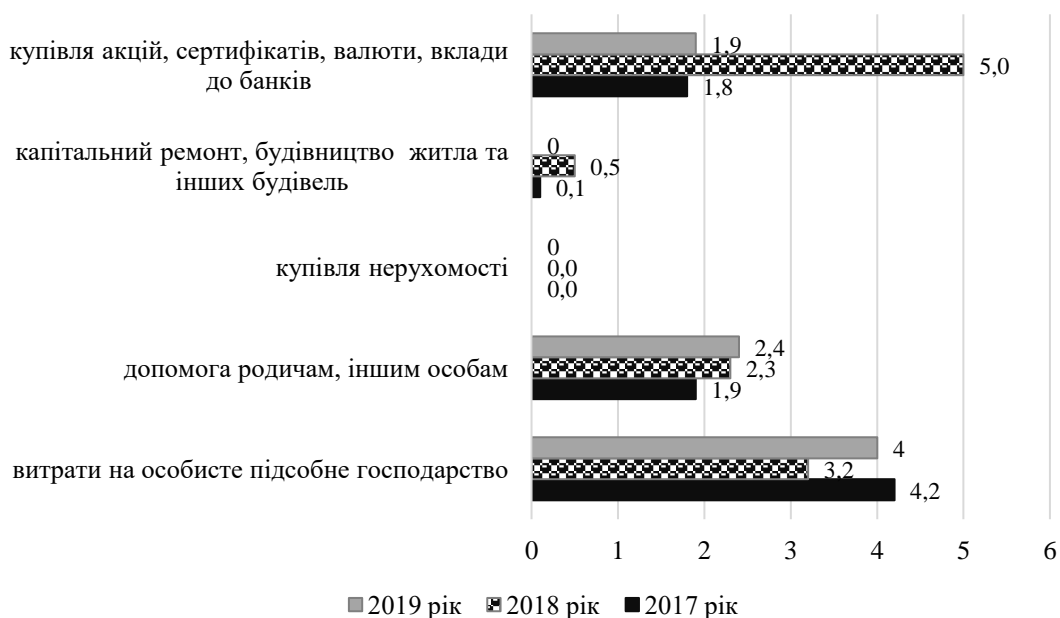


Рис. Б.12. Неспоживчі витрати домогосподарств у Закарпатській області

Продовження додатку Б

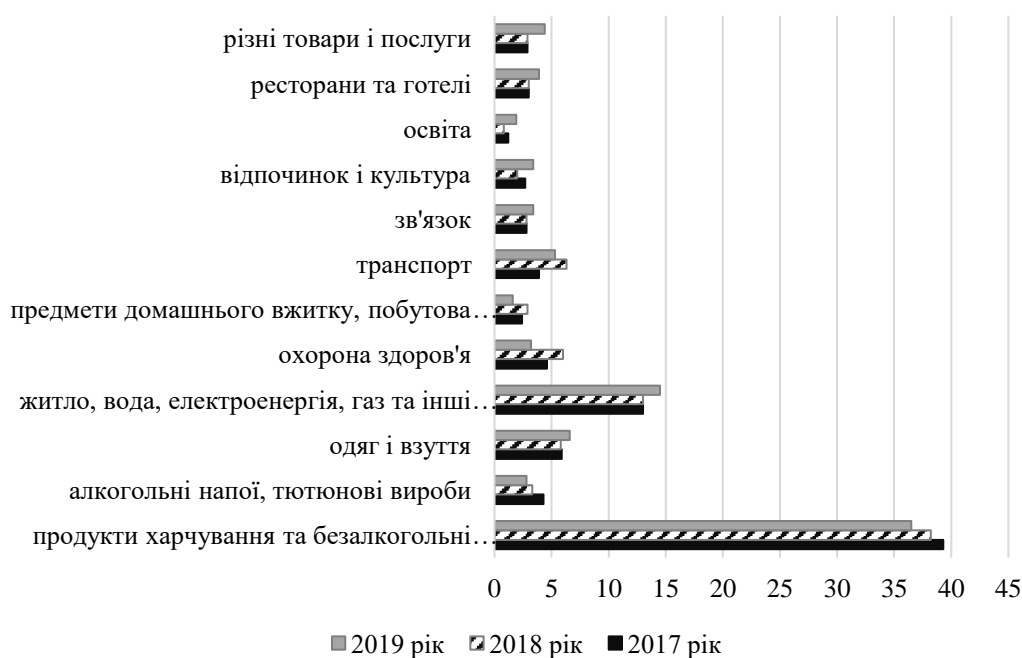


Рис. Б.13. Споживчі витрати домогосподарств у Запорізькій області

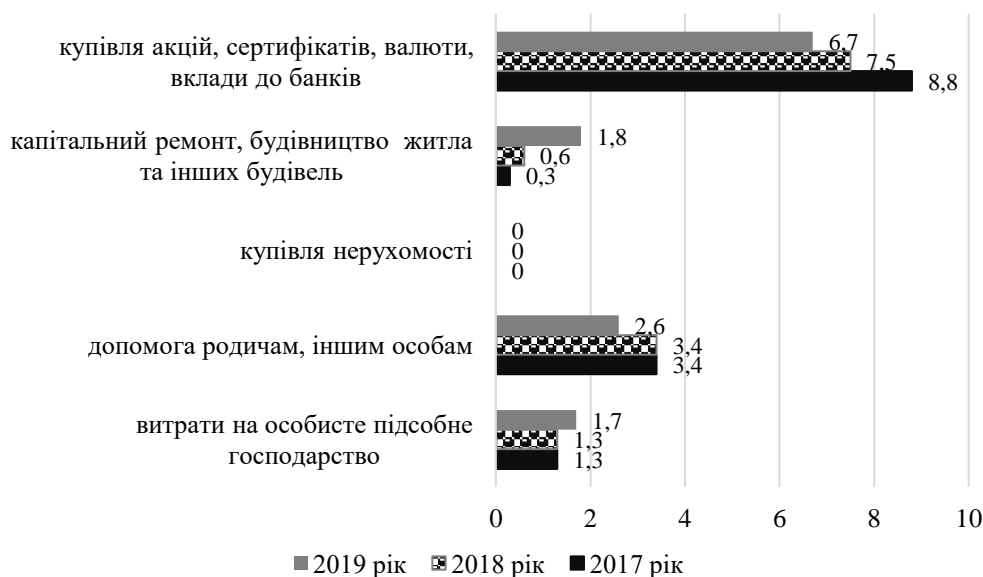


Рис. Б.14. Неспоживчі витрати домогосподарств у Запорізькій області

Продовження додатку Б

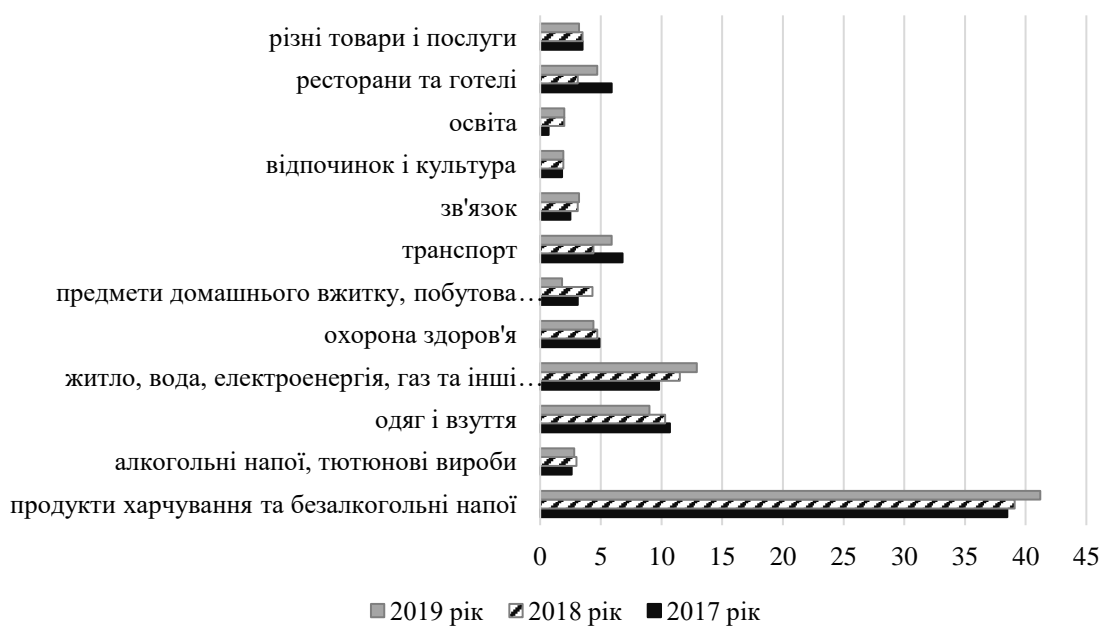


Рис. Б.15. Споживчі витрати домогосподарств у Івано-Франківській області

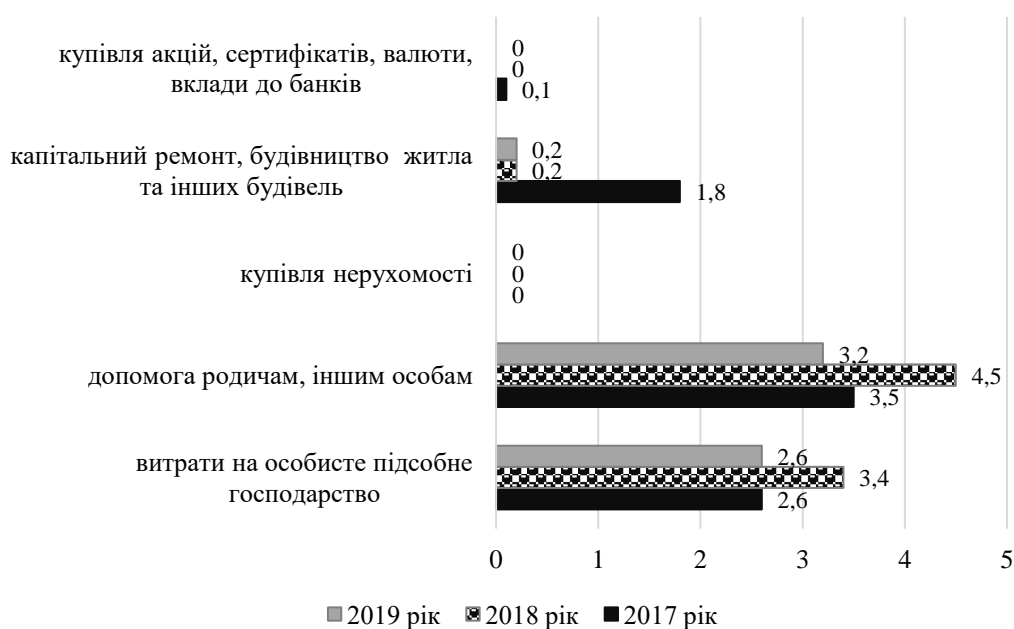


Рис. Б.16. Неспоживчі витрати домогосподарств у Івано-Франківській області

Продовження додатку Б

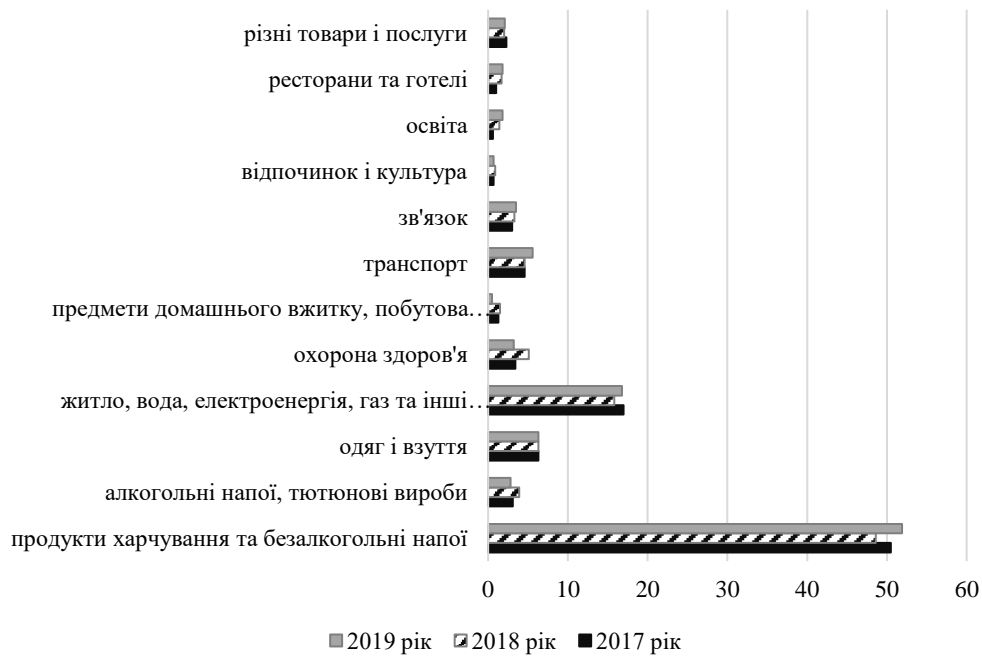


Рис. Б.17. Споживчі витрати домогосподарств у Київській області

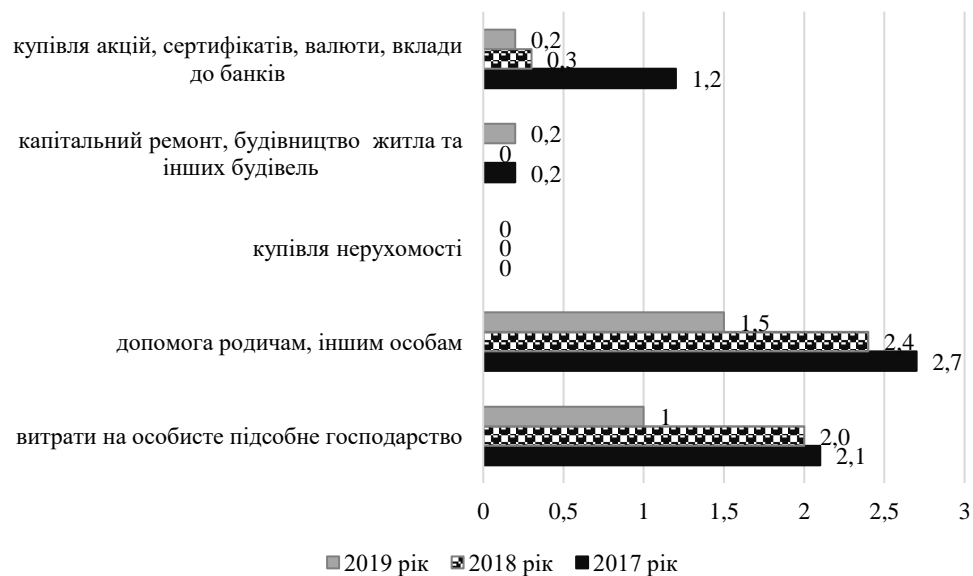


Рис. Б.18. Неспоживчі витрати домогосподарств у Київській області

Продовження додатку Б

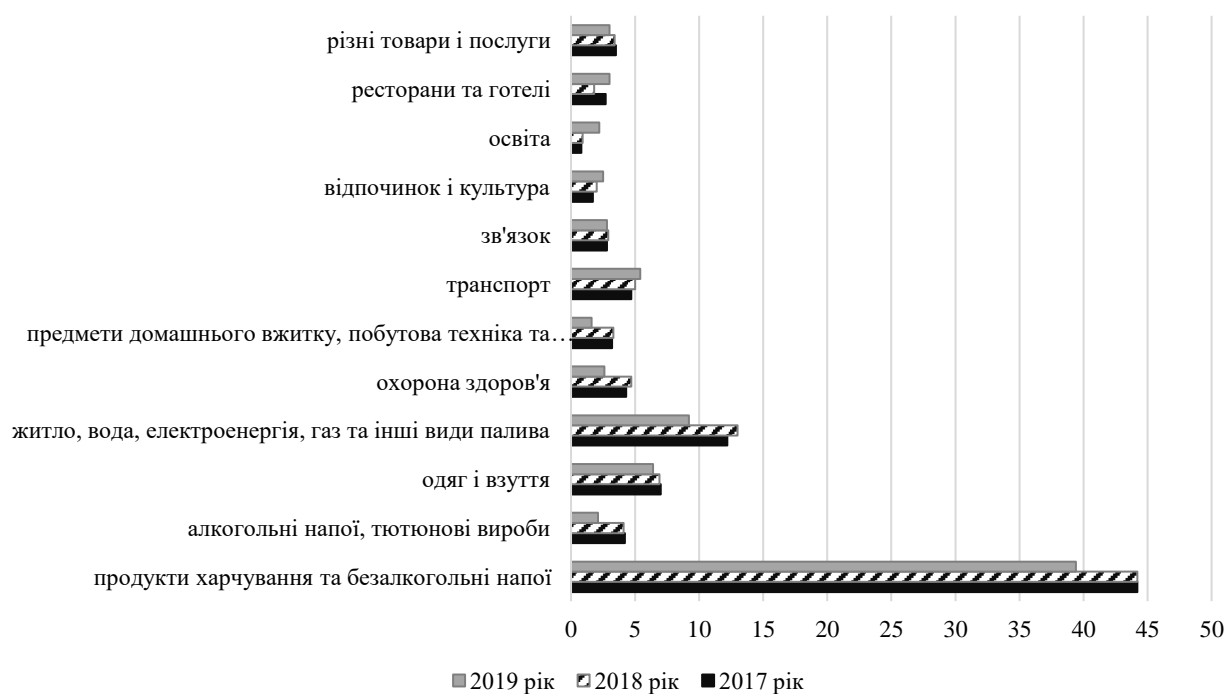


Рис. Б.19. Споживчі витрати домогосподарств у Кіровоградській області

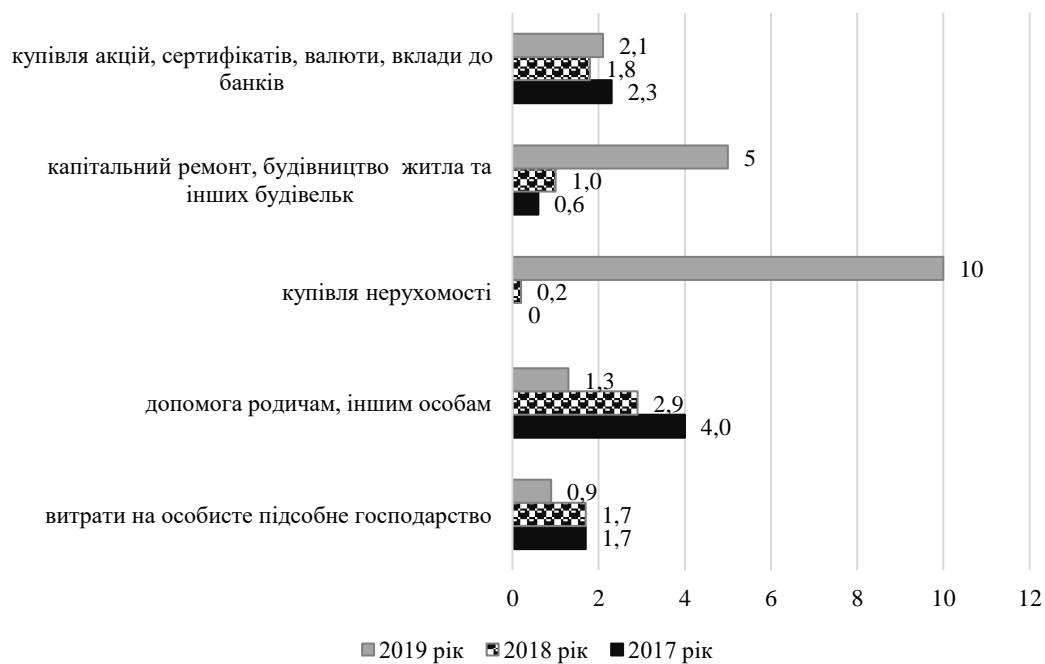


Рис. Б.20. Неспоживчі витрати домогосподарств у Кіровоградській області

Продовження додатку Б

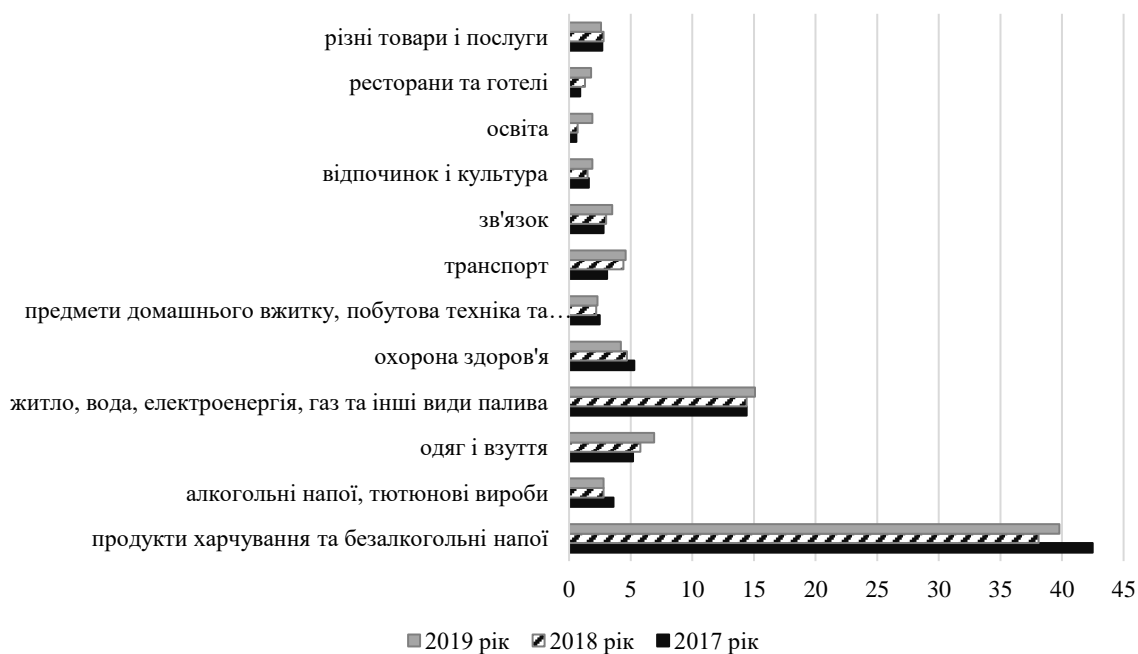


Рис. Б.21. Споживчі витрати домогосподарств у Луганській області

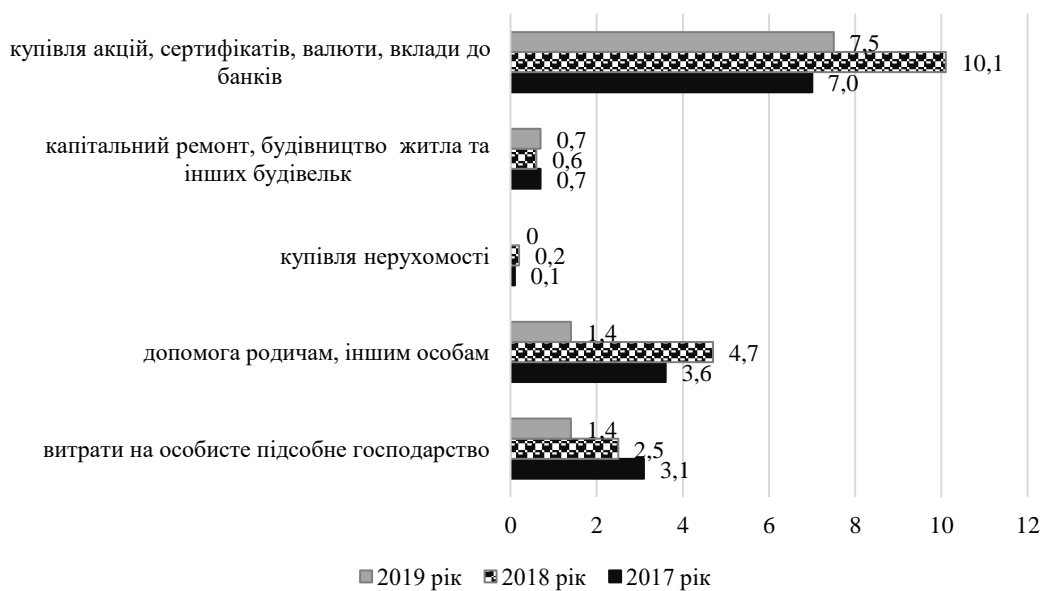


Рис. Б.22. Неспоживчі витрати домогосподарств у Луганській області

Продовження додатку Б

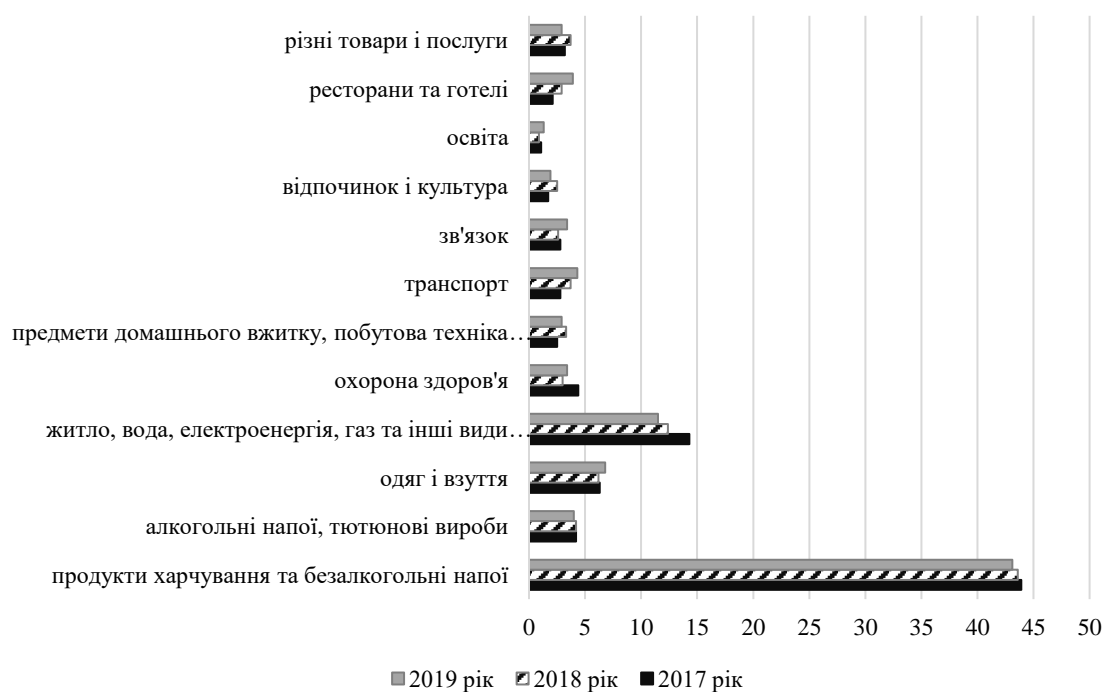


Рис. Б.23. Споживчі витрати домогосподарств у Миколаївській області

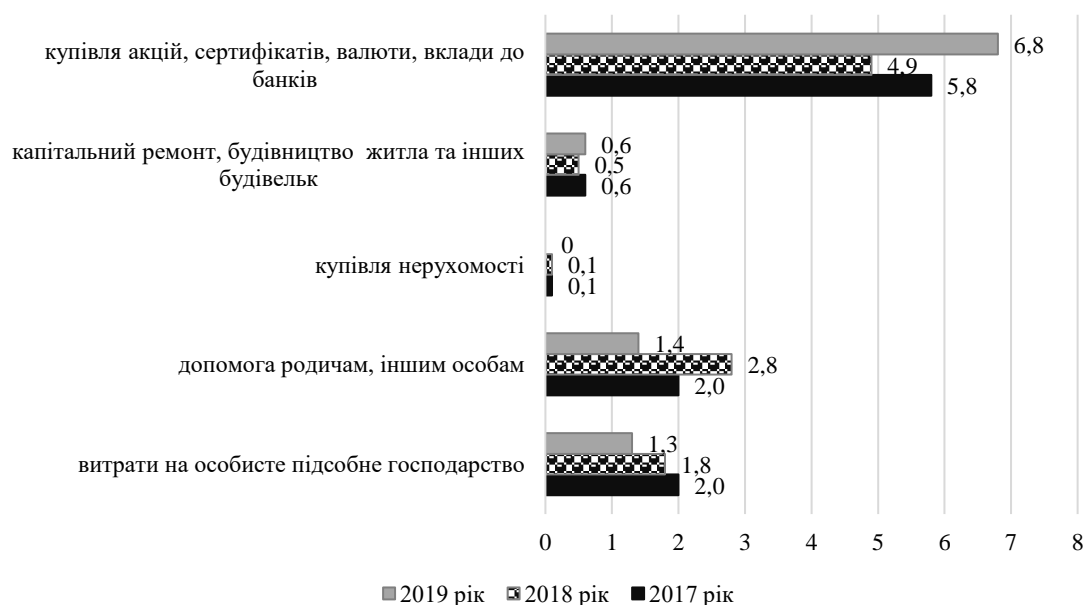


Рис. Б.24. Неспоживчі витрати домогосподарств у Миколаївській області

Продовження додатку Б

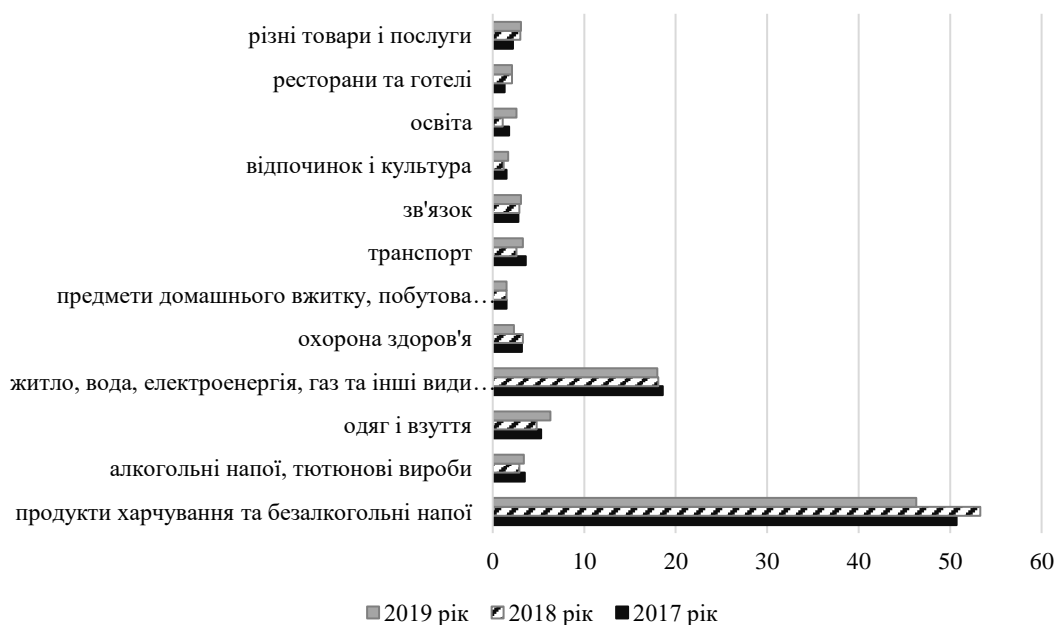


Рис. Б.25. Споживчі витрати домогосподарств у Одеській області

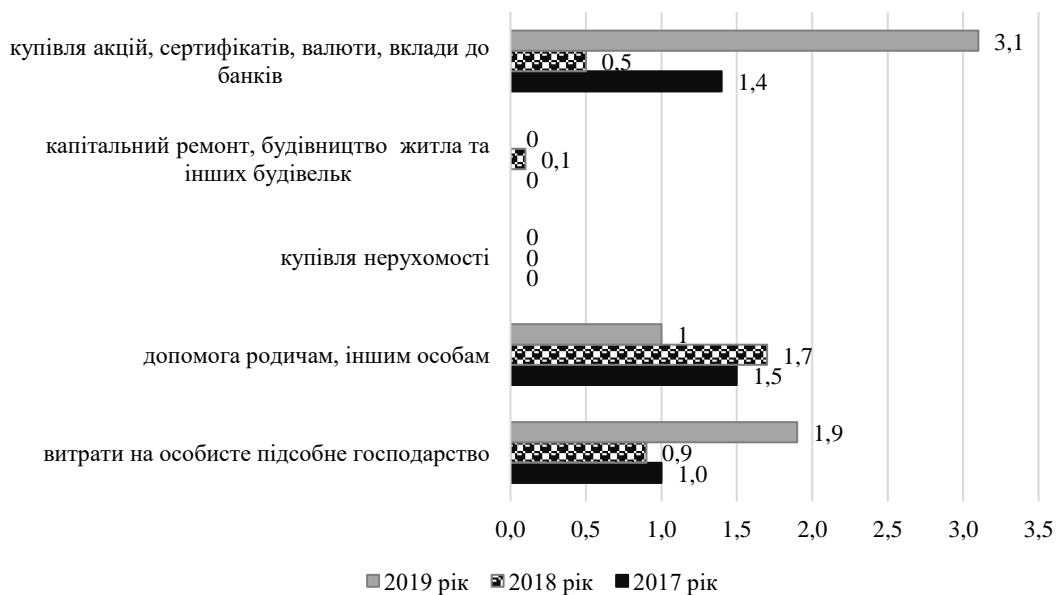


Рис. Б.26. Неспоживчі витрати домогосподарств у Одеській області

Продовження додатку Б

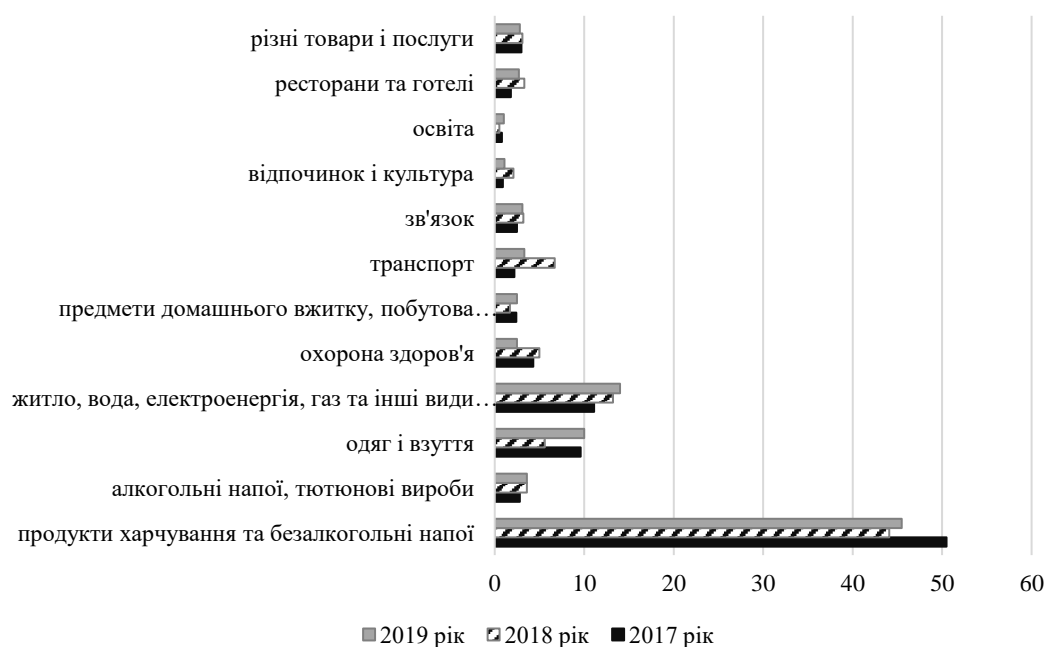


Рис. Б.27. Споживчі витрати домогосподарств у Рівненській області

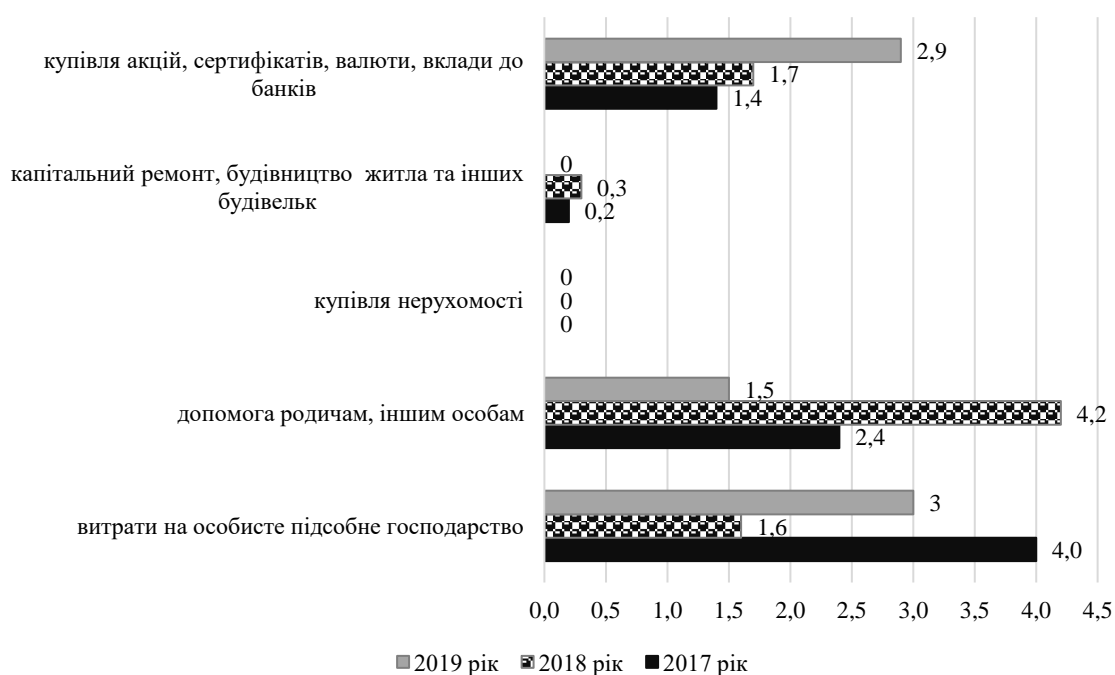


Рис. Б.28. Неспоживчі витрати домогосподарств у Рівненській області

Продовження додатку Б

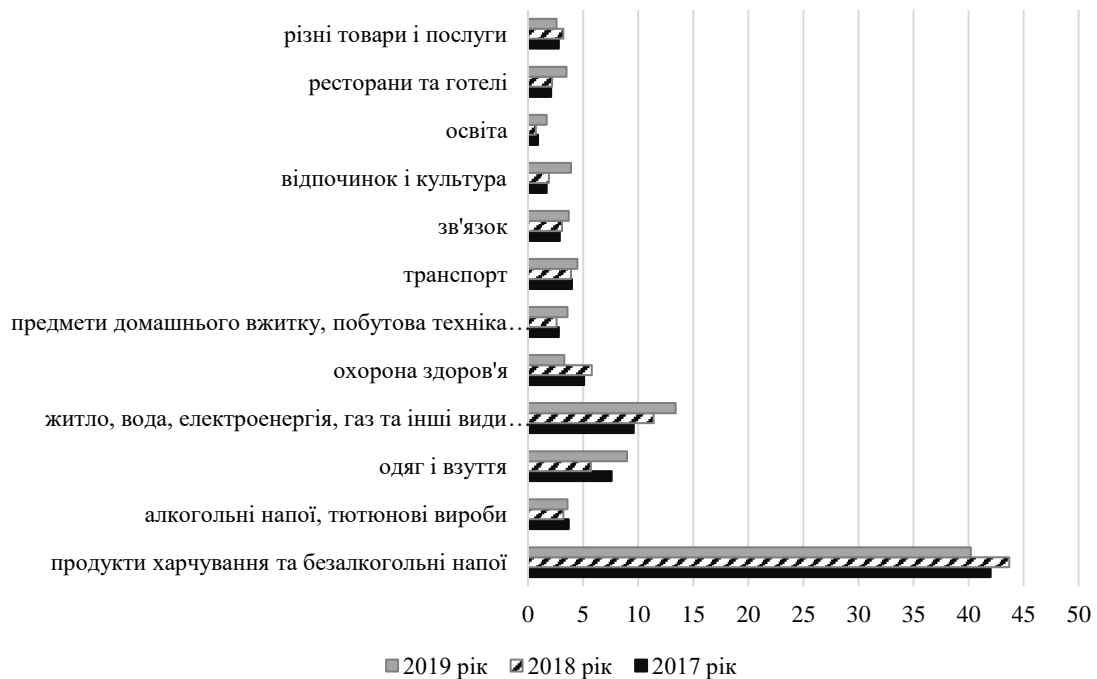


Рис. Б.29. Споживчі витрати домогосподарств у Сумській області

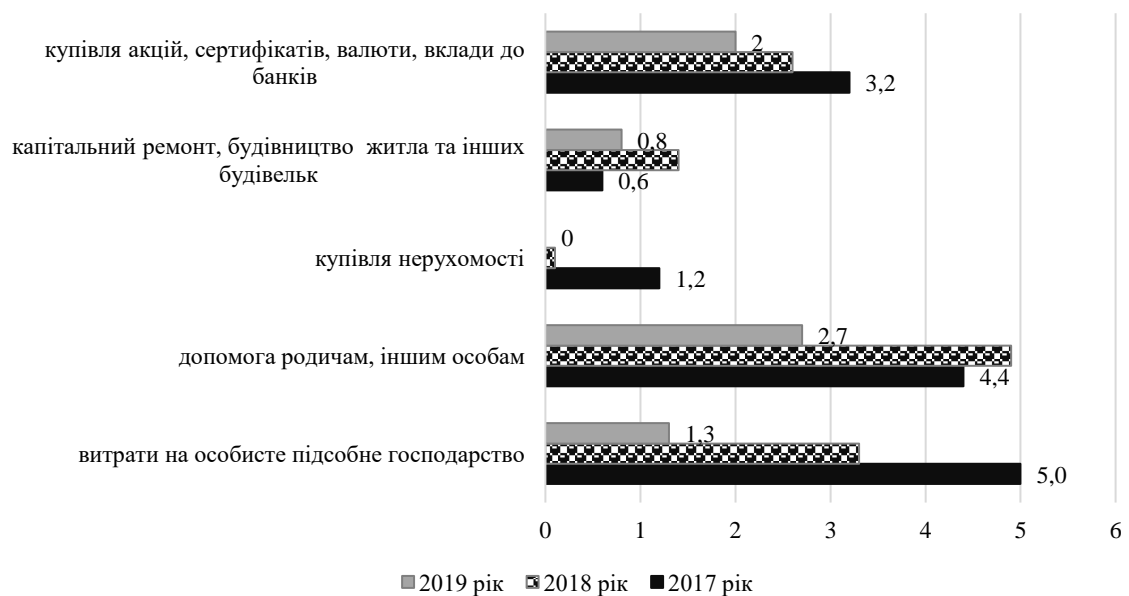


Рис. Б.30. Неспоживчі витрати домогосподарств у Сумській області

Продовження додатку Б

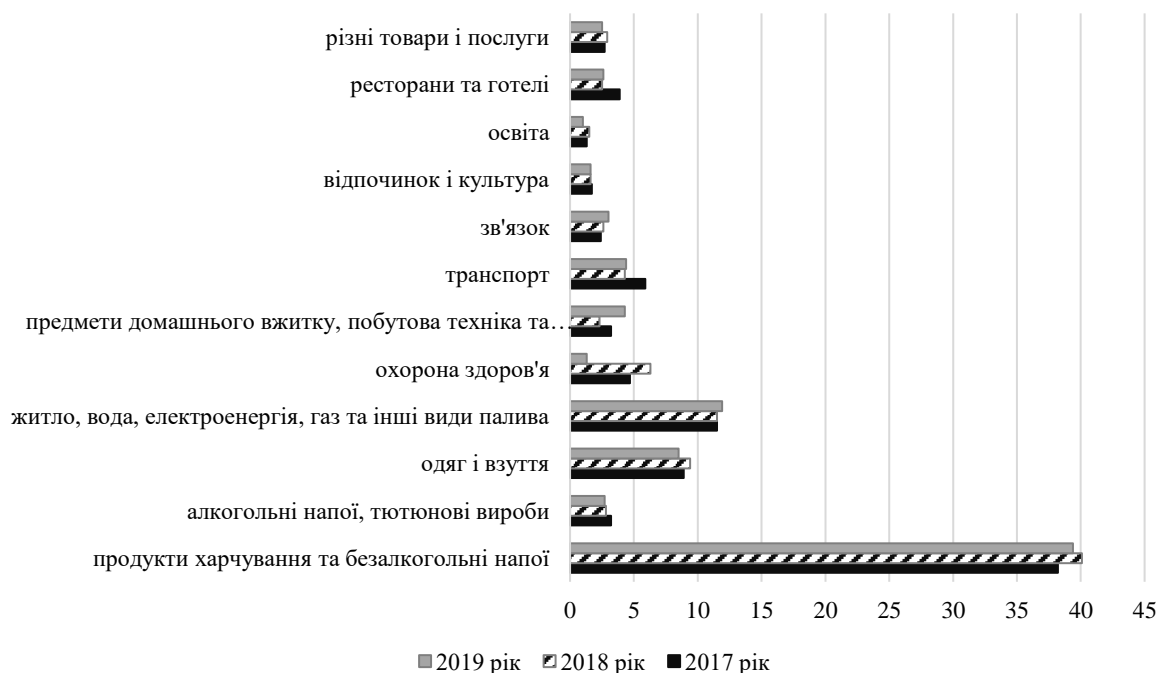


Рис. Б.31. Споживчі витрати домогосподарств у Тернопільській області

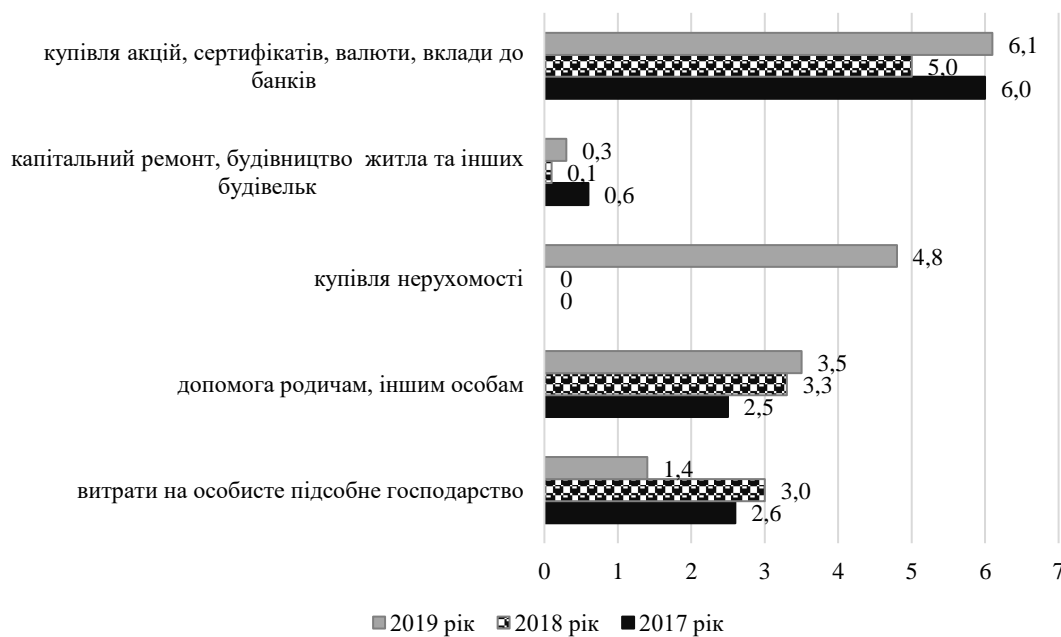


Рис. Б.32. Неспоживчі витрати домогосподарств у Тернопільській області

Продовження додатку Б

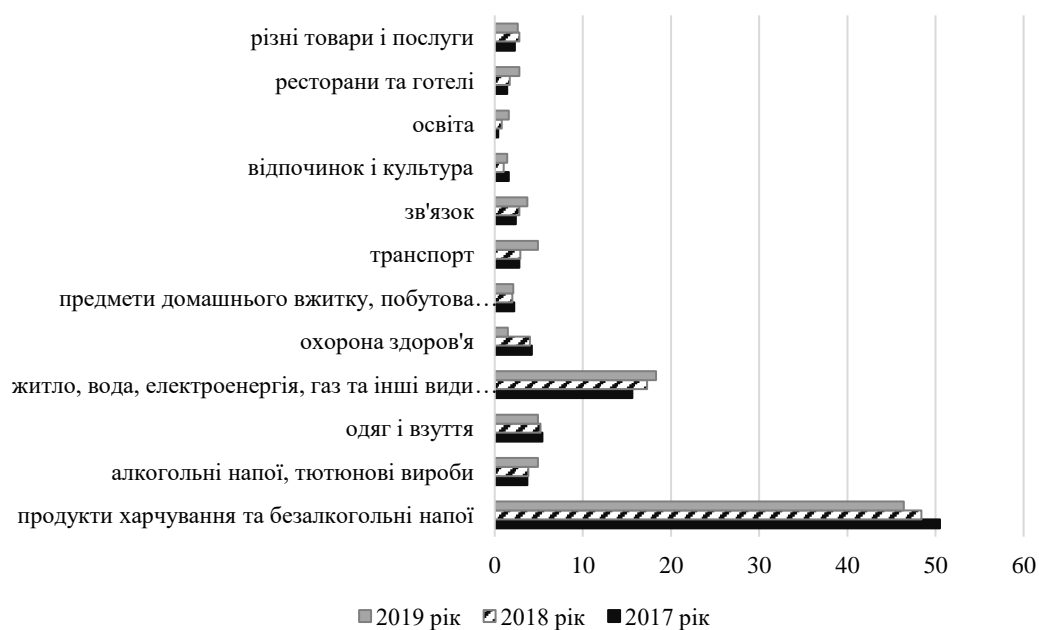


Рис. Б.33. Споживчі витрати домогосподарств у Херсонській області

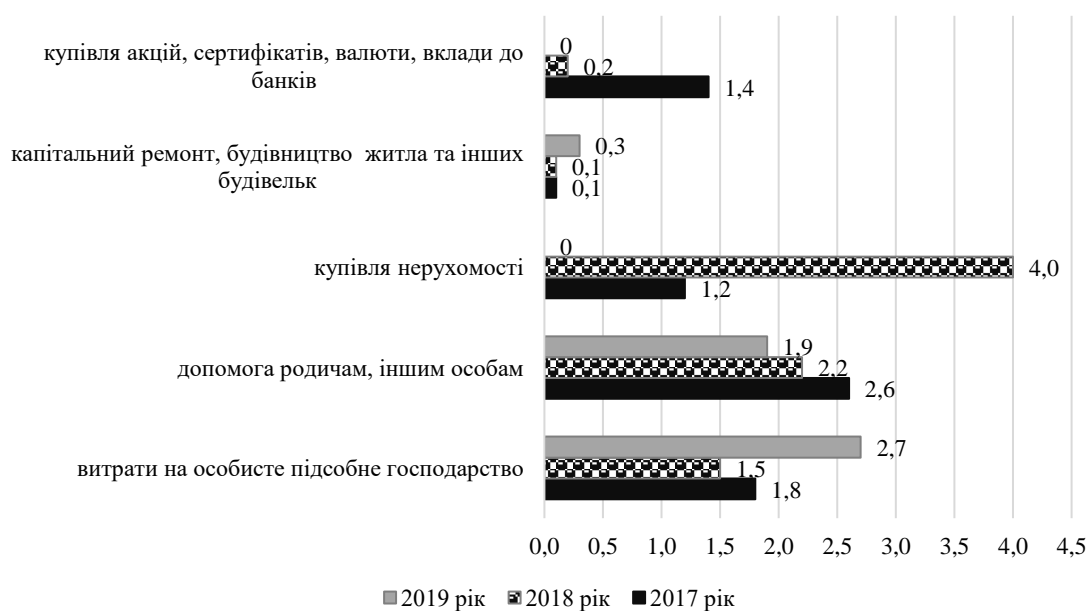


Рис. Б.34. Неспоживчі витрати домогосподарств у Херсонській області

Продовження додатку Б

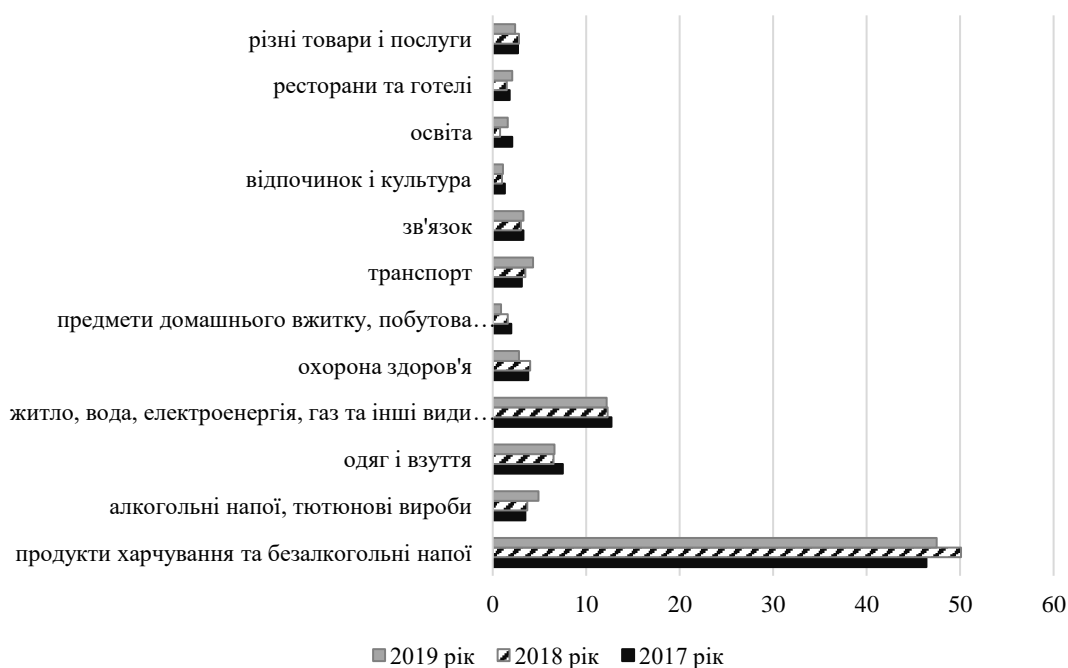


Рис. Б.35. Споживчі витрати домогосподарств у Хмельницькій області

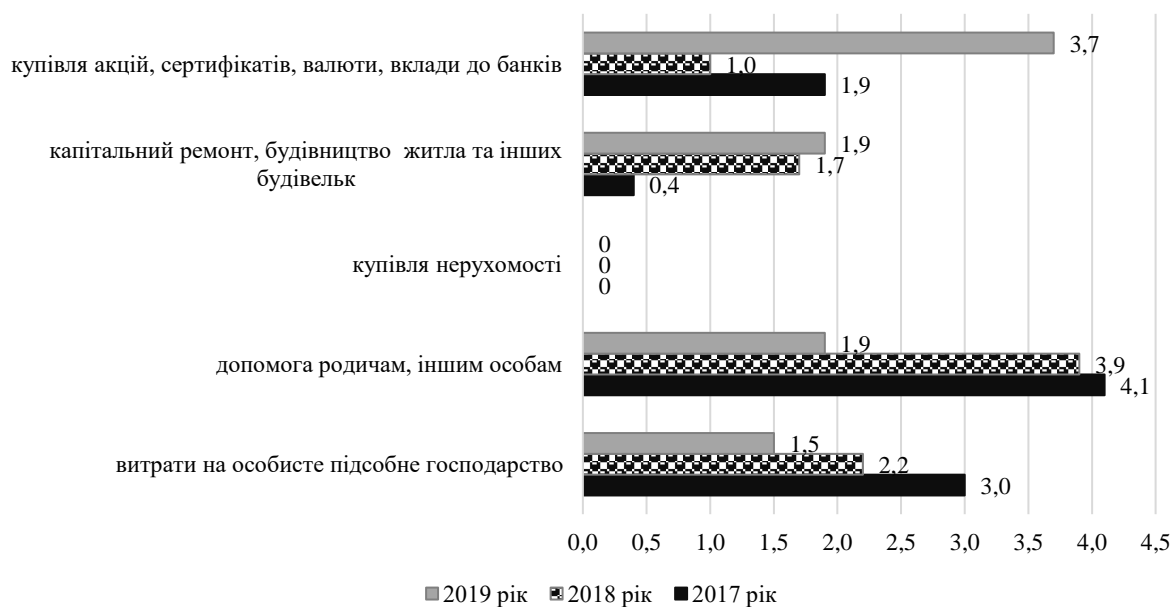


Рис. Б.36. Неспоживчі витрати домогосподарств у Хмельницькій області

Продовження додатку Б

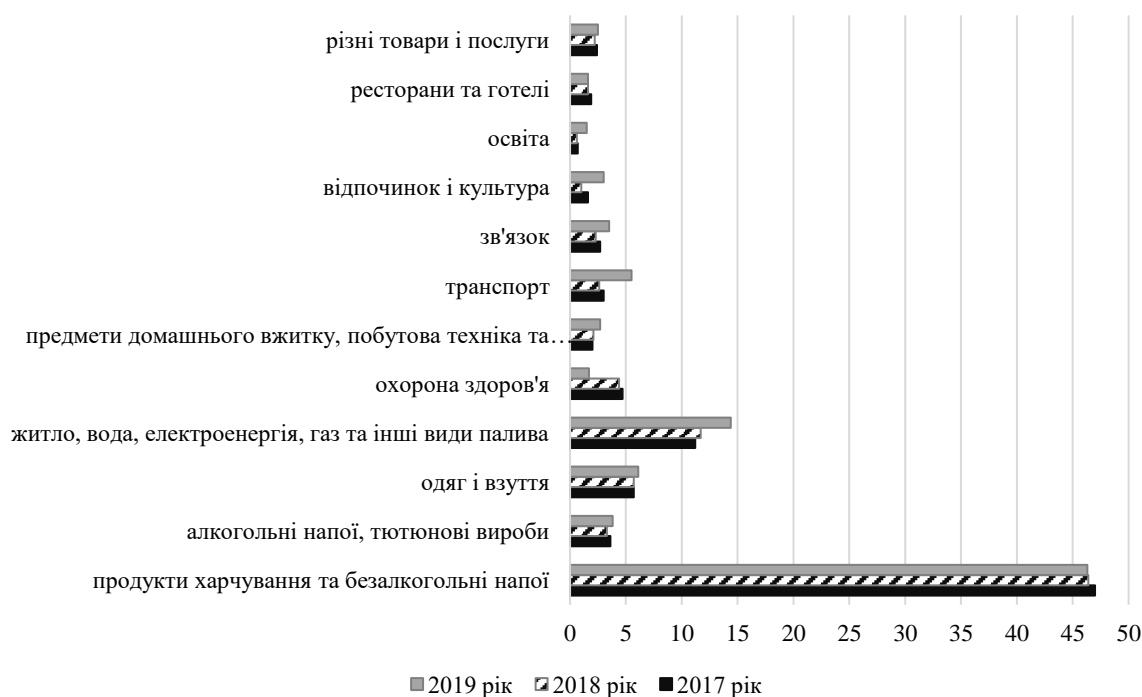


Рис. Б.37. Споживчі витрати домогосподарств у Черкаській області

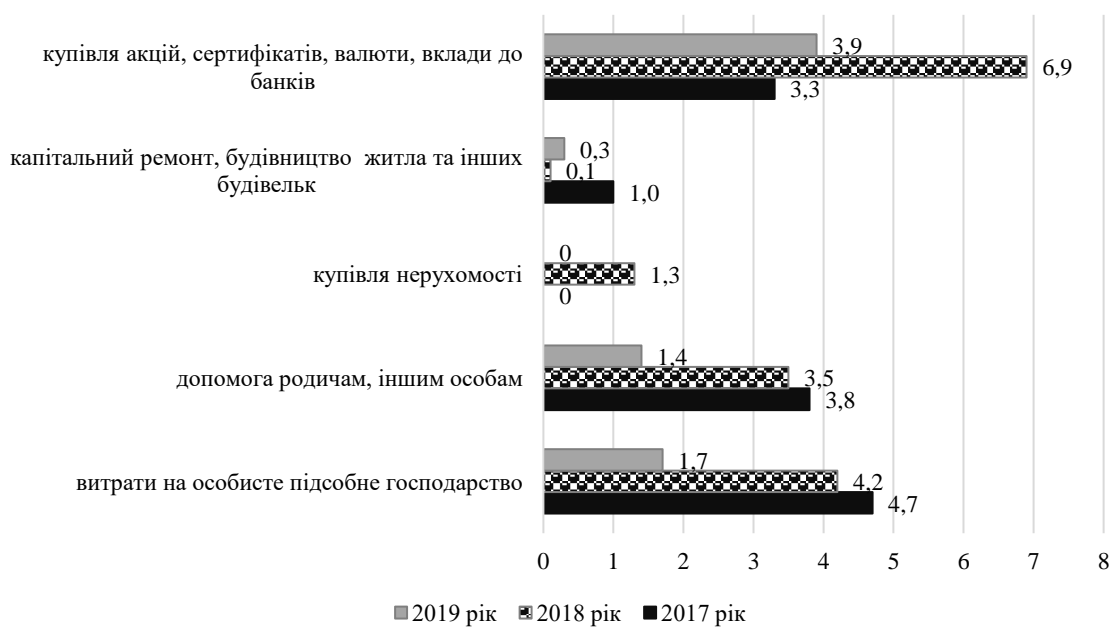


Рис. Б.38. Неспоживчі витрати домогосподарств у Черкаській області

Продовження додатку Б

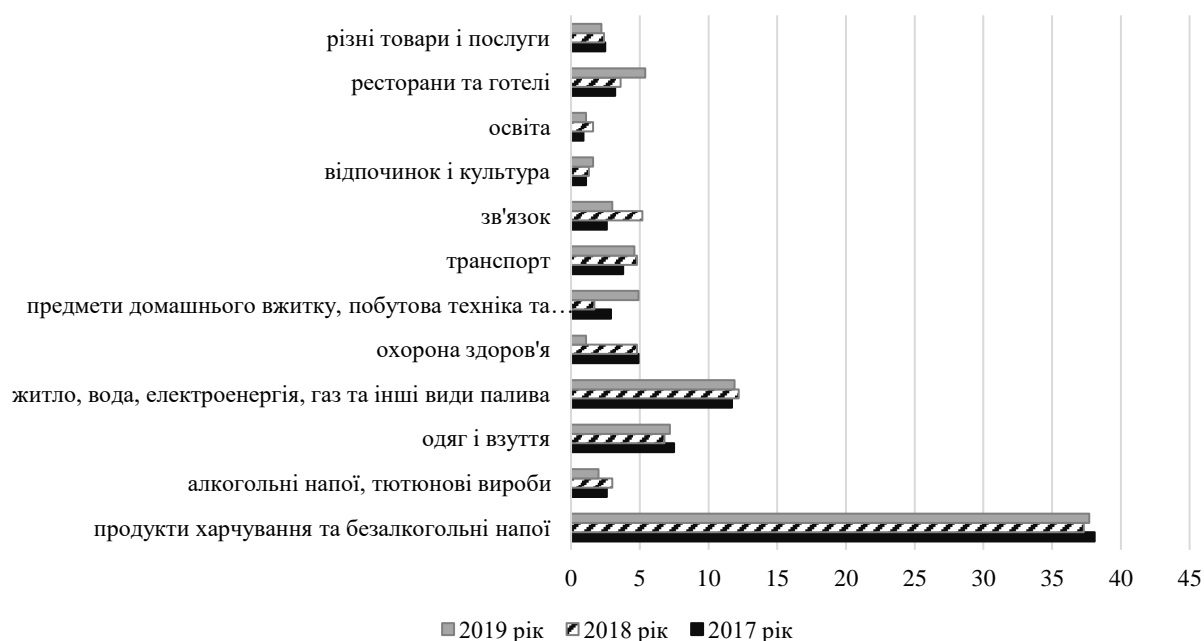


Рис. Б.39. Споживчі витрати домогосподарств у Чернівецькій області

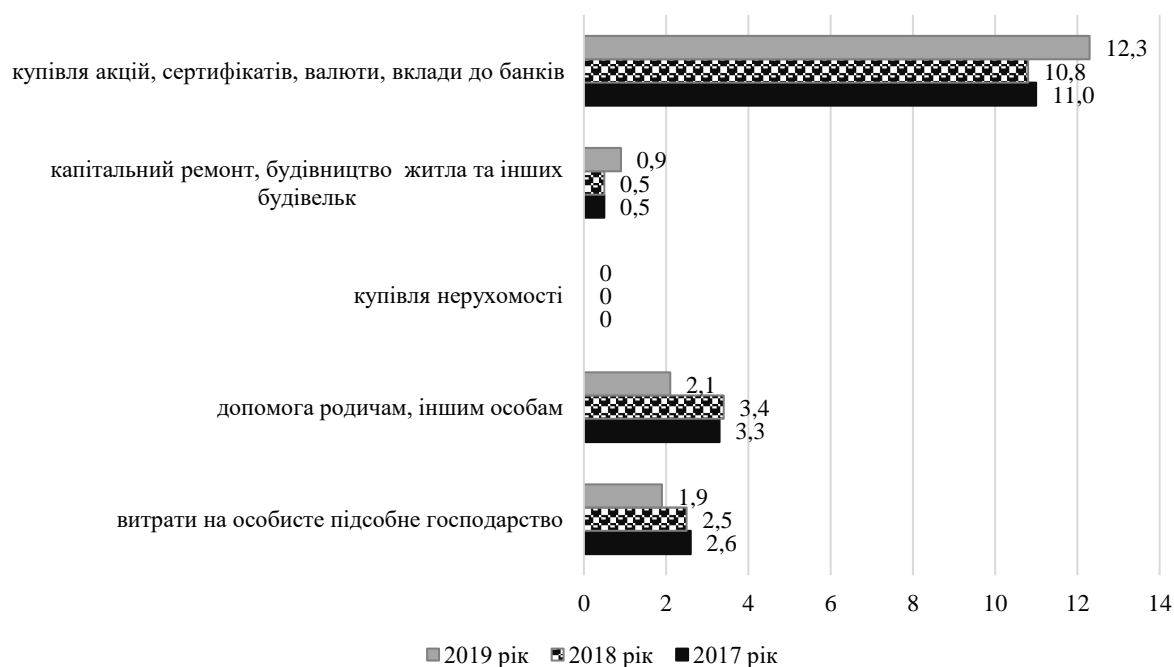


Рис. Б.40. Неспоживчі витрати домогосподарств у Чернівецькій області

Продовження додатку Б

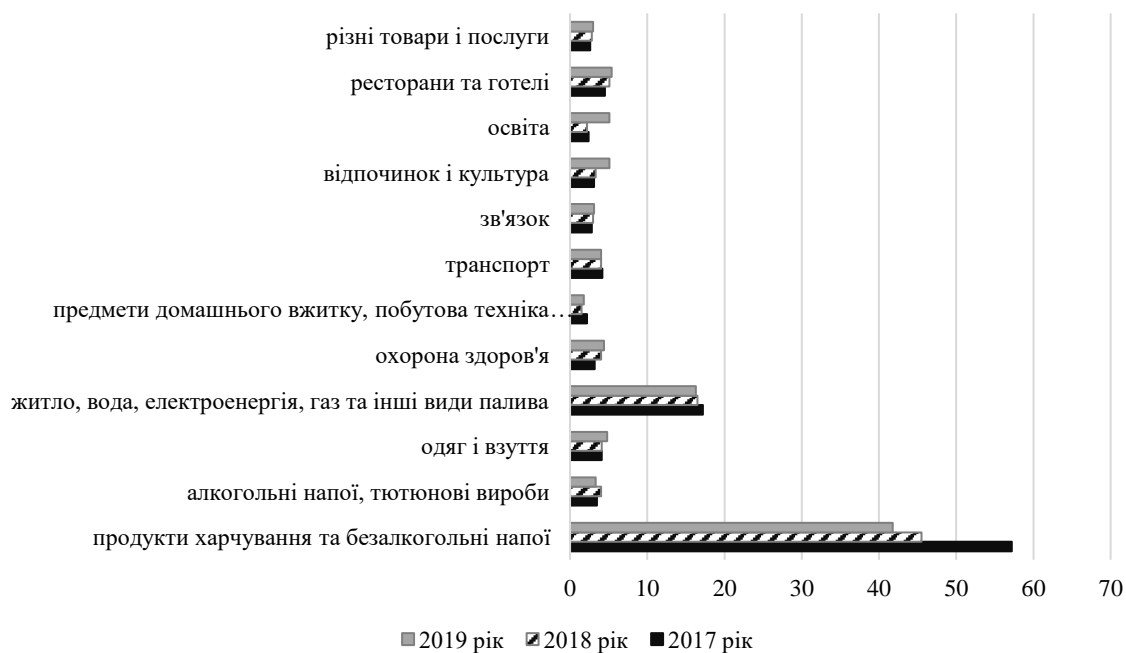


Рис. Б.41. Споживчі витрати домогосподарств у м. Київ

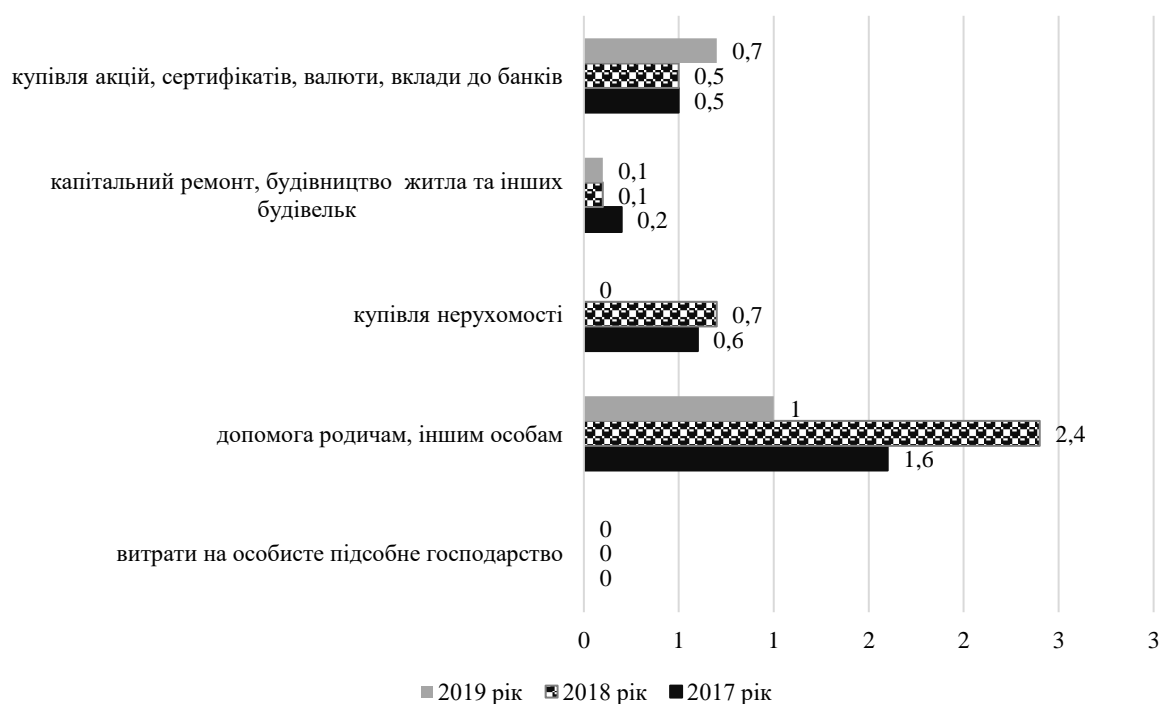


Рис. Б.42. Неспоживчі витрати домогосподарств у м. Київ

Анкета щодо аналізу інвестиційної поведінки домогосподарств***Запитання щодо отримання інформації для аналізу соціальних показників:***

1. Стать.

А) жіноча;

Б) чоловіча.

2. Вік:

А) від 18 до 25 років;

Б) від 26 до 35 років;

В) від 36 до 50 років;

Г) від 51 до 60 років;

Ґ) старше 60 років.

3. Кількість членів домогосподарства:

А) один;

Б) два;

В) три;

Г) більше трьох.

4. Кількість дітей, їхній вік: _____

Запитання щодо отримання інформації для розрахунку індексу споживчих настроїв домогосподарств:

5. Як змінилося матеріальне становище вашої сім'ї за останні шість місяців:

А) покращилось;

Б) погіршилось?

6. Як, на Вашу думку, зміниться матеріальне становище Вашої сім'ї (домогосподарства) упродовж наступних шести місяців:

А) покращиться;

Б) погіршиться?

4. Оцінюючи економічну ситуацію в країні загалом, Ви вважаєте, що наступні дванадцять місяців будуть для економіки країни сприятливим чи несприятливим часом:

- А) сприятливим;
- Б) несприятливим?

5. Як Ви охарактеризували б наступні п'ять років – як сприятливий чи несприятливий час для економіки країни:

- А) сприятливий;
- Б) несприятливий?

6. Як Ви гадаєте, наразі загалом сприятливий чи несприятливий час робити великі покупки для дому:

- А) сприятливий;
- Б) несприятливий?

Запитання для аналізу рівня доходів домогосподарств:

7. Рівень заробітної плати:

- А) до 5000 грн;
- Б) 5001 – 7000 грн;
- В) 7001 – 9000 грн;
- Г) 9001 – 11000 грн;
- Д) 11001 – 13000 грн;
- Е) більше 13000 грн.

8. Кількість осіб, які отримують дохід у вигляді заробітної плати в сім'ї (домогосподарстві):

- А) одна;
- Б) дві;
- В) три;
- Г) більше трьох.

11. Галузь основної роботи членів сім'ї (домогосподарства) (можна обрати декілька відповідей):

- А) сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство;
- Б) промисловість;
- В) будівництво;
- Г) оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів;
- Ґ) транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність;

- Д) тимчасове розміщування й організація харчування;
- Е) інформація та телекомунікації;
- Є) фінансова та страхова діяльність;
- Ж) операції з нерухомим майном;
- З) професійна, наукова та технічна діяльність;
- Й) діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування;
- І) державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування;
- Ї) освіта;
- Л) охорона здоров'я та надання соціальної допомоги;
- Л) мистецтво, спорт, розваги та відпочинок;
- М) надання інших видів послуг;
- Н) Ваш варіант _____.

12. Рівень заробітної плати іншої, окрім Вас, особи в домогосподарстві (якщо є):

- А) до 5000 грн;
- Б) 5001 – 7000 грн;
- В) 7001 – 9000 грн;
- Г) 9001 – 11000 грн;
- Ґ) 11001 – 13000 грн;
- Д) більше 13000 грн.

13. Додатковий заробіток за іншим місцем роботи:

- А) немає;
- Б) до 3000 грн;
- В) 3001 – 5000 грн;
- Г) 5001 – 7000 грн;
- Ґ) 7001 – 9000 грн;
- Д) більше 9000 грн.

14. Дохід від державної підтримки, у тому числі допомога, державна пенсія, податковий кредит тощо:

- А) немає;
- Б) до 3000 грн;
- В) 300 – 15000 грн;
- Г) 5001 – 7000 грн;

- Г) 7001 – 9000 грн;
- Д) більше 9000 грн.

15. Дохід з приватних джерел, у тому числі професійні та персональні пенсії тощо:

- А) немає;
- Б) до 3000 грн;
- В) 3001 – 5000 грн;
- Г) 5001 – 7000 грн;
- Г) 7001 – 9000 грн;
- Д) більше 9000 грн.

16. Дохід від інвестицій:

- А) немає;
- Б) до 5000 грн;
- В) 5001 – 10000 грн;
- Г) 10001 – 15000 грн;
- Г) 15001 – 20000 грн;
- Д) більше 20000 грн.

17. Дохід від здачі в оренду рухомого та нерухомого майна:

- А) немає;
- Б) до 4000 грн;
- В) 4001 – 6000 грн;
- Г) 6001 – 8000 грн;
- Г) 8001 – 10000 грн;
- Д) більше 10000 грн.

Запитання для аналізу витрат домогосподарств:

18. Оберіть відсоток доходів, який Ваша сім'я (домогосподарство) витрачає на такі групи витрат:

Відомості про апробацію результатів дисертації

Додаток Г



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

61166, м. Харків, пр. Науки, 9-А, тел. (057) 702-03-04, факс: (057) 702-07-17
E-mail: post@hneu.edu.ua, http://www.hneu.edu.ua

№ 20/86-23-191/1 від 18.12.2020

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про використання результатів та окремих пропозицій
Козлової Інни Миколаївни, поданих в дисертації на
здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук
на тему: «Інвестиційна поведінка домогосподарств в умовах невизначеності»

Основні теоретичні та практичні положення дисертаційної роботи Козлової І. М. використані в навчальному процесі кафедри менеджменту та бізнесу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 073 «Менеджмент». Зокрема, при викладанні дисципліни «Ризик-менеджмент» використовуються наступні розробки:

визначення поняття невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств на основі інституціонально-поведінкового підходу, що передбачає комбінацію невизначеності середовища як об'єктивного стану зовнішнього середовища та особистісної невизначеності як суб'єктивного стану домогосподарств;

методичний підхід щодо визначення видів інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах невизначеності на основі кореляційного аналізу даних, отриманих шляхом анонімного опитування членів домогосподарств.

Завідувач кафедри менеджменту та бізнесу
д.е.н., професор

Т. І. Лепейко

Заступник керівника
(проректор з науково-педагогічної роботи)
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця
д.е.н., професор



В. І. Отенко

201939



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

61166, м. Харків, пр. Науки, 9-А, тел. (057) 702-03-04, факс: (057) 702-07-17
 E-mail: post@hneu.edu.ua, http://www.hneu.edu.ua

№ 20/86 - 23 - 194/1 від 23.12.2020

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про використання результатів та окремих пропозицій
 Козлової Інни Миколаївни, поданих в дисертації на
 здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук
 на тему: «Інвестиційна поведінка домогосподарств в умовах невизначеності»

Основні теоретичні та практичні положення дисертаційної роботи Козлової І. М. використані в навчальному процесі кафедри менеджменту та бізнесу Харківського національного економічного університету імені Симона Кузнеця для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 073 «Менеджмент». Зокрема, при викладанні дисципліни «Макро- і мікроекономіка» використовуються наступні розробки:

фактори, що впливають на інвестиційну поведінку домогосподарств на макро-, мезо- і мікрорівнях. До таких факторів віднесено: вікова структура, місце знаходження, матеріальне становище, традиції у соціумі, освітній та культурний рівень, рівень невизначеності;

методичний підхід до аналізу інвестиційної поведінки домогосподарств на макро-, мезо- і мікрорівнях, що базується на економіко-статистичному аналізі структури витрат домогосподарств на всіх рівнях та їх динаміки.

Завідувач кафедри менеджменту та бізнесу
 д.е.н., професор

Т. І. Лепейко

Заступник керівника
 (проректор з науково-педагогічної роботи)
 Харківського національного економічного
 університету імені Симона Кузнеця
 д.е.н., професор



В. І. Отенко

201938

№ 94
від 04.09.2014

ЗАТВЕРДЖУЮ



ДОВІДКА

про використання результатів та окремих пропозицій
Козлової Інни Миколаївни, поданих в дисертації на
здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук
на тему: «Інвестиційна поведінка домогосподарств в умовах невизначеності»

Представлені в дисертаційній роботі розробки по проблемам інвестиційної поведінки домогосподарств були виконані на підставі проведення аналізу та узагальнення статистичних даних щодо інвестиційної поведінки домогосподарств на макрорівні – в цілому по Україні, на мезорівні – по регіонах України, на мікрорівні – працівників підприємств різних галузей як членів домогосподарств, в тому числі працівників ТОВ «ПРОФДЕНТ».

Автором було докладно вивчено характеристику домогосподарств, членами яких є працівники підприємства. Проаналізовано їх соціальні показники, а також структуру їхніх доходів та витрат.

Практичні та методичні рекомендації, викладені в дисертаційній роботі, вивчено нами та використовуються у роботі. За активною участю автора та з використанням методики, поданої в дисертації, розроблено пропозиції щодо моніторингу інвестиційної поведінки працівників – членів домогосподарств.

При планування господарської діяльності підприємства використовуються рекомендації Козлової І. М. щодо створення умов для підвищення інвестиційної активності працівників – членів домогосподарств. Певний інтерес викликають пропозиції дисертанта стосовно використання індексів споживчих настроїв для визначення рівня невизначеності середовища та особистісної невизначеності працівників – членів домогосподарств. Всі означені методики проваджені в роботу підприємств у 2017 році.

Довідка видана без фінансових зобов'язань підприємства перед автором.

Директор
ТОВ «ПРОФДЕНТ»



О.А.Діброва

№ 132
від 14.03.2020 р.



ДОВІДКА

про використання результатів та окремих пропозицій
Козлової Інни Миколаївни, поданих в дисертації на
здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук
на тему: «Інвестиційна поведінка домогосподарств в умовах невизначеності»

Представлені в дисертаційній роботі розробки по виявленню напрямків інвестиційної поведінки домогосподарств були виконані на підставі проведення анонімного опитування працівників підприємств та різних організацій як членів домогосподарств.

Автором було докладно вивчено джерела доходів домогосподарств, проаналізовані їх витрати та оцінено можливість заощаджень. Також було виявлено чинники, які респонденти визнали важливими під час прийняття ними рішень щодо їх інвестиційної поведінки за різними напрямками.

Практичні та методичні рекомендації, викладені в дисертаційній роботі, вивчено нами та використовуються у роботі. За активною участю автора та з використанням рекомендацій, поданих в дисертації, проводяться роз'яснення щодо можливих напрямків для інвестицій.

При планування господарської діяльності підприємства використовуються рекомендації Козлової І. М. щодо створення умов для підвищення інвестиційної привабливості проектів підприємства серед домогосподарств. Всі означені методики проваджені в роботу підприємств у 2020 році.

Довідка видана без фінансових зобов'язань підприємства перед автором.

Директор
ТОВ «ВКФ-Медтехніка»



І.В.Селіванова

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК
УКРАЇНИ
**Науково-дослідний центр
індустріальних проблем розвитку**
пров. Інженерний, 1-А, м. Харків,
61166
Тел.: +38 (057) 702-08-67
E-mail: ndc_ipr@ukr.net



THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES
OF UKRAINE
**Research Center for
Industrial Problems of Development**
1-A Inzhenernyi Lane, Kharkiv,
61166, Ukraine
Phone: +38 (057) 702-08-67
E-mail: ndc_ipr@ukr.net

№ 05/18
На № 12.01.2021

ДОВІДКА

про використання результатів та окремих пропозицій
Козлової Інни Миколаївни, поданих в дисертації на
здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук
на тему: «Інвестиційна поведінка домогосподарств в умовах невизначеності»

Представлені в дисертаційній роботі розробки щодо розв'язання проблеми невизначеності під час інвестиційної поведінки домогосподарств були виконані на підставі аналізу індексів споживчих настроїв у цілому по країні, а також окремих домогосподарств Харківського регіону.

Автором було проведено економіко-статистичний аналіз структури доходів та витрат (в тому числі, інвестиційних) домогосподарств в цілому по Україні. Було проведено порівняльний аналіз формування та особливостей структури доходів та витрат по регіонам України. Визначено фактори впливу на інвестиційну поведінку домогосподарств в умовах підвищеного рівня невизначеності.

Практичні та методичні рекомендації, викладені в дисертаційній роботі, вивчено нами та використовуються у роботі. За активною участю автора та з використанням методики, поданої в дисертації, розроблено пропозиції щодо проведення опитування домогосподарств щодо рівня їхніх інвестиційних витрат та особистісних економічних настроїв.

Отримані у ході дослідження наукові результати використані у розробках Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України при виконанні науково-дослідної роботи «Моделювання просторового розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні» (ДР № 0120Н101128) у 2020 році. Певний інтерес викликають пропозиції дисертанта стосовно побудованої матриці інвестиційної поведінки домогосподарств в умовах різного рівня невизначеності.

Вчений секретар
НДЦ ІПР НАН України,
д.е.н., доцент



Надія БЄЛКОВА